

Posglobalización y ascenso de la extrema derecha: crisis de hegemonía y riesgos sistémicos¹

José Antonio Sanahuja

Instituto Complutense de Estudios Internacionales



Crisis de la globalización: ¿“Cisnes negros” o cambio estructural?

2015 y 2016 bien podrían ser calificados como *annus horribilis* en términos de estabilidad sistémica: los atentados terroristas en Francia, Alemania o Turquía; el “golpe” en este último país; el agravamiento de la guerra en Siria; el estancamiento o la recesión económica en los países emergentes; la brusca y en parte inesperada caída de los precios del crudo, inducida por Arabia Saudí, que arrastró las economías de países como Venezuela o la Federación Rusa; una Unión Europea aún convaleciente de la crisis del euro, que se ha enfrentado a otras dos crisis existenciales en rápida sucesión: la generada por la desastrosa gestión de los flujos de refugiados, y la que ha provocado el *Brexit*; y la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales en Estados Unidos, como expresiones del fuerte ascenso de la extrema derecha y el nacionalismo extremo como fuerza política, y en paralelo, de la crisis de legitimidad de los sistemas democráticos, del liderazgo de los partidos tradicionales, y de la influencia del *establishment* político y económico de Occidente. ¿Suponen estos acontecimientos un cambio de ciclo, en términos históricos? Algunos de ellos han

¹ Este trabajo se ha beneficiado de los comentarios y críticas de Miren Alonso, Celestino del Arenal, Sergio Caballero, Manuela Mesa, Andrés Serbin y Francisco Javier Verdes-Montenegro. El autor desea dejar constancia de su agradecimiento. De los errores u omisiones solo él es responsable.

El sistema internacional atraviesa una fase de cambio estructural, al menos desde la crisis de 2008

sido calificados –probablemente de forma apresurada e incorrecta– como “cisnes negros” (Politico 2016; Saideman 2017), en el sentido que da a esta expresión Nassim Taleb (2010): acontecimientos atípicos o muy raros, ajenos a las expectativas racionales; extremadamente disruptivos, por su gran impacto; para los que se pueden encontrar explicaciones *ex-post* o retrospectivas, pero que habrían escapado a cualquier ejercicio de prospectiva; finalmente, como mostrarían el 11-S o la aparición de Internet –ejemplos mencionados por Taleb–, tendrían capacidad de cambiar el curso de la historia y la experiencia colectiva. En ese sentido, estos “cisnes negros” marcarían cambios de época, tanto en términos simbólicos como de causalidad, al erigirse como hitos o parteaguas históricos.

Esos acontecimientos se sitúan en un marco más amplio: el sistema internacional parece sumido en una etapa de cambio estructural, al menos desde la crisis económica global iniciada en 2008. La propia crisis y la sucesión de hechos posteriores parecen indicar el cierre de la etapa de la postguerra fría, dominada por el avance de la globalización económica y la democracia liberal, que ha supuesto un visible progreso mundial, y con ello, el ascenso de los países emergentes. Tras la crisis económica global parece abrirse un periodo más incierto e impredecible, en el que no pueden darse por sentadas las certezas de la etapa anterior, sea el rápido crecimiento de China y de otros países emergentes, el anclaje de la globalización y el internacionalismo liberal en la hegemonía estadounidense, el atlantismo como pivote de la seguridad occidental, la continuidad de la Unión Europea, la solidez de la democracia liberal, de los partidos y las élites dirigentes del mundo occidental, o el protagonismo de las multinacionales. Si con el 11-S y la “Guerra Global contra el Terror” termina el confiado optimismo de los años noventa y el “fin de la historia”, con la crisis económica iniciada en 2008 parecen disolverse todas las certezas de la posguerra fría.

Este escenario turbulento e incierto plantea cuestiones de hondo calado sobre los actores, factores y dinámicas de cambio en el sistema internacional. Se observan, por un lado, cambios profundos en las estructuras económicas y sociales y en las pautas de distribución del poder en las que se sustenta el sistema internacional. Esos cambios estructurales, por otra parte, abren oportunidades para nuevos actores, y también restringen o condicionan las posibilidades de actuación de los ya establecidos. Determinar qué es estructura y que es agencia y cómo ambas interactúan es un problema clásico de las ciencias sociales y de la disciplina de las Relaciones Internacionales a la hora de explicar el cambio e inferir relaciones de causalidad, sea en la realidad social en su conjunto, o en el sistema internacional en particular. Pero un escenario contemporáneo en rápida transformación lo hace, además de ineludible, aún más relevante y perentorio. El análisis de

esa interrelación agente-estructura puede arrojar luz sobre cambios concretos en el sistema internacional y sus causas y vectores, pero también puede iluminar debates teóricos más amplios en las ciencias sociales y en la disciplina de las Relaciones Internacionales.

A modo de ilustración, si se analizan las causas del triunfo electoral de Donald Trump –un acontecimiento, como se indicó, con efectos sistémicos en las relaciones internacionales–, es imprescindible considerar los cambios estructurales de largo plazo que la globalización y el cambio tecnológico ha generado en la economía y la sociedad estadounidense. En concreto, el estancamiento o caída de los ingresos y la pérdida de expectativas de los estratos sociales medios-bajos y el aumento de la desigualdad y la precariedad laboral, así como el malestar social generado por todo ello. Pero por sí solos, esos factores no dan lugar, de manera unívoca, a una victoria electoral. En términos de agencia, la candidatura de Trump ha sido extraordinariamente hábil para movilizar y canalizar el descontento social frente a las élites, e imponerse en una contienda en la que, al margen de los errores estratégicos del Partido Demócrata y su candidata, percibida como parte del *establishment*, ha tenido en contra a buena parte de las elites empresariales, a la prensa establecida, y a los líderes tradicionales de su propio partido. Este caso, en suma, confirma cuan importantes son los condicionantes estructurales, como restricción y como posibilidad, pero que la agencia también importa, y mucho.

Este trabajo se basa en un marco teórico-metodológico que dirige la mirada del analista, por un lado, hacia los procesos de cambio estructural, en la medida que suponen constricciones o posibilidades para los actores sociales. Y por el otro, hacia esos actores y su agencia². Ese doble enfoque permite construir una sociología histórica de la globalización que trasciende las agendas tradicionales de investigación y las limitaciones epistemológicas de las corrientes dominantes en la disciplina de las relaciones internacionales (Arenal 2014). Se trata, en particular, del método de las estructuras históricas desarrollado por autores como Robert W. Cox y Stephen Gill³. Este método, enraizado en la teoría crítica, se pregunta por la naturaleza de los órdenes mundiales, su carácter hegemónico o no hegemónico, las formas de Estado que engendran, y los límites y posibilidades del cambio. Este método entiende la hegemonía como una relación congruente de capacidades materiales, instituciones e ideas. Cuando las fuerzas sociales alteran alguno de esos elementos, de forma que dejan de ser

² El término “agencia”, frecuente en las ciencias sociales, alude a la capacidad de los actores sociales para actuar de manera independiente y tomar libremente sus propias opciones. La agencia puede ser individual, por delegación o a través de terceros, o colectiva. La agencia implica subjetividad, recursos, intención, propósito o metas, y racionalidad. Los Estados, por ejemplo, comparten su condición de actor, pero su agencia puede variar significativamente en función de esas variables. Sobre la relación agencia-estructura véanse, entre otros, Wight 2006, Knafo 2010 y Caballero 2017.

³ Cox 1981 y Gill 1995. Para una perspectiva general sobre este enfoque, véase Sanahuja 2015.

coherentes entre sí, se produciría un cambio hacia una estructura no hegemónica. Desde este enfoque, este trabajo plantea los siguientes argumentos:

- *Crisis de globalización, crisis de hegemonía*: En primer lugar, el sistema internacional está atravesando una etapa de intenso y rápido cambio estructural hacia formas no hegemónicas, que se presenta, en particular, como una crisis de la globalización en la forma que ésta ha adoptado desde los años ochenta del siglo XX. Como señaló Cox (2010), “vivimos en una época de gradual desintegración de una estructura histórica, que no hace tanto tiempo parecía estar aproximándose a lo que Francis Fukuyama denominó “El fin de la historia”. Esa crisis expresaría varios procesos interrelacionados: a) los procesos de cambio de poder generados por la propia globalización; b) el agotamiento del ciclo económico basado en la transnacionalización productiva; c) los límites sociales y ecológicos del modelo; y d) sus fallas de gobernanza, tanto en el ámbito nacional, como en el plano global.
- *Cambio de poder y crisis de gobernanza: multipolaridad aparente, globalización sin multilateralismo*. Uno de los rasgos más notables de dicho cambio estructural es un rápido e intenso proceso de desplazamiento y difusión del poder. Por un lado, ha impulsado el ascenso de los países emergentes a la categoría de potencias y la afirmación, como hecho y como narrativa, de un mundo multipolar. Esa multipolaridad pone en cuestión tanto la posición dominante de Estados Unidos, como las estructuras de gobernanza basadas en el “multilateralismo hegemónico” de posguerra, aún vigente pero con crecientes problemas de representatividad, legitimidad y eficacia al no dar un papel adecuado a las potencias emergentes. Ese cuestionamiento, material y normativo, no logra sin embargo articular un “nuevo multilateralismo” eficaz. Por otro lado, ese proceso de cambio de poder ha estado impulsado por intensas dinámicas de transnacionalización y por la tupida red de interdependencias que ello comporta. Ello amplía las capacidades y agencia de los actores no estatales, al tiempo que constriñe y diluye la agencia de los Estados-nación, con el resultado paradójico de que el ascenso de los países emergentes a la categoría de potencias globales coincide con una severa erosión de su capacidad. Los emergentes tienen ahora más influencia que en el pasado, y algunos pueden incluso desplegar una “gran estrategia” de índole geopolítica, pero tanto para estos países como para los avanzados, ahora reunidos en la misma mesa en el G20, ser “potencia” ya no es lo que fue en el pasado.

Con la crisis de la globalización, el sistema internacional muta hacia formas no hegemónicas

- 
- *De la transnacionalización a la nueva revolución industrial: agotamiento de la globalización como ciclo económico.* La crisis económica iniciada en 2008 expresaría, en primer lugar, los límites de un modelo económico dominado por las finanzas globales, sin reglas ni instancias de control adecuado, volátiles y con evidentes riesgos para la estabilidad del sistema, y la dependencia de la economía real de esos flujos. La debilidad del comercio y la inversión, que no han recuperado los niveles anteriores a la crisis, parecen estar indicando, sin embargo, cambios más profundos. En concreto, se estaría cerrando el ciclo productivo posfordista iniciado en los años ochenta, ante cambios tecnológicos que alientan dinámicas de re-localización productiva, automatización e integración de las cadenas de valor a través de plataformas digitales, con efectos de amplio espectro en el empleo, las políticas fiscales y de bienestar social, los acuerdos distributivos, y el conjunto de la organización social y política.
 - *Globalización: brechas sociales crecientes, menor capacidad de los Estados para atenderlas.* Globalización y transnacionalización, como cambios estructurales, constriñen fuertemente la agencia de los Estados-nación territoriales y de sus élites tradicionales, limitando su capacidad para desarrollar políticas autónomas o desplegar los supuestos recursos de poder que su respectiva estatura económica pareciera otorgarles. Más en concreto, condiciona notablemente la capacidad de las políticas públicas para materializar las aspiraciones, demandas y derechos de las sociedades que aún se definen a través de procesos políticos de alcance eminentemente nacional. Al tiempo, a causa de las dinámicas de la globalización, en los países avanzados aumenta la desigualdad, se erosionan los pactos sociales nacionales y aumenta la inseguridad respecto a la capacidad de protección del Estado; y en los países emergentes se produce un rápido aumento de las expectativas de ascenso social y de las demandas hacia el Estado, las formas de gobierno y sus políticas públicas, pero éstas, por su rigidez o sus carencias, no pueden darles respuesta.
 - *Cuestionamiento de las élites y el establishment, erosión de la hegemonía occidental.* La crisis de la globalización, como crisis de hegemonía y por lo tanto de gobernanza, tiene expresiones al interior de cada Estado y en el plano internacional relacionadas entre sí. Los problemas sociales que impulsan el cuestionamiento de las élites y suponen una crisis de legitimidad de las democracias occidentales ante una extrema derecha en ascenso debilitan, a su vez, el liderazgo y la posición hegemónica que había mantenido el conjunto de los países avanzados –en particular Estados Unidos y la Unión Europea– en el sostenimiento del orden internacional liberal en el que se ha basado la globalización.

*Se anuncia
una etapa de
"posglobalización"
en un escenario
geopolítico más
incierto*

- *Crisis de hegemonía, irrupción de la derecha extrema y "gran estrategia" de actores revisionistas.* En ese escenario de crisis de globalización, hablar de "cisnes negros" puede ser equívoco, al obviar las dinámicas de cambio más profundas que afectan al sistema internacional. Sin embargo, como se indicó, en una estructura no hegemónica y en cambio, existirían más opciones y mayores márgenes de maniobra para nuevos actores capaces de generar agencia. Ello hace al sistema más abierto ante la aparición y ascenso de actores políticos ajenos al *establishment* y con mayor potencial disruptivo, tanto en el plano interno, como internacional –en ese contexto ha de entenderse el rápido ascenso del nacionalismo y la extrema derecha en Europa y Estados Unidos y las nuevas formas de "cesarismo" que ello comporta–, y el retorno de la "gran estrategia", en términos geopolíticos, que tratan de desplegar algunas grandes potencias, como Rusia o China, e incluso potencias medias, como Turquía, Irán o Arabia Saudí.
- *¿Hacia una etapa de posglobalización?* En términos presentes, y de cara al futuro, todo lo anterior conduce a un escenario de cambio de época, y por ello, de mayor incertidumbre, riesgos e inestabilidad. Se anunciaría una etapa de "posglobalización" caracterizada, por una parte, por tendencias de fragmentación y reorganización de los mercados y las cadenas productivas globales propias de la etapa anterior de globalización, y al tiempo, de mayor integración de la economía digital. Todo ello, en un escenario geopolítico más complejo, competitivo y fluido, y mecanismos de gobernanza regional y global más fragmentados y con menor capacidad de articular la acción colectiva para dar respuesta a los retos globales.

En este trabajo se desarrollará este marco interpretativo a través de varias secciones. Por un lado, se hará una rápida caracterización y balance de la etapa de la globalización que ahora parece cerrarse, que ser vista como una nueva "gran transformación" societal a escala global, siguiendo la conocida conceptualización de Karl Polanyi (1991 [1944]); en segundo lugar, se examinarán las transformaciones económicas que permitirían identificar un cambio de ciclo; en tercer lugar, se abordarán sus límites y condicionantes en el ámbito social y político⁴, donde el ascenso de la extrema derecha parece estar generando un movimiento pendular o "contra-movimiento", de nuevo en términos de Polanyi, frente al alcance global de lo que este autor llama "la sociedad de mercado", que las dinámicas de la globalización extenderían a escala mundial. Finalmente, se revisitarán los principales argumentos de este trabajo, definiendo un escenario abierto de "posglobalización" y los riesgos sistémicos que éste comporta.

⁴ Existen otros límites en el ámbito ambiental, que por razones de espacio y enfoque no pueden tratarse aquí, pero que tienen una relevancia mayor que los reseñados, si cabe.

¿Una nueva “gran transformación”?: la globalización en retrospectiva

El alcance de la globalización, como ciclo histórico, es objeto de controversia. En ocasiones se ha querido ver su origen en la expansión ultramarina ibérica, pero ese hecho supone el inicio de un proceso distinto y más limitado de “mundialización” de la sociedad internacional (Arenal 2001: 30, 35). De manera más precisa podría hablarse de una primera globalización, la descrita por Keynes al inicio de *Las consecuencias económicas de la paz*, o con la melancolía de la pérdida, por Stefan Zweig en *El mundo de ayer*. Es la que impulsó la revolución industrial, el imperialismo y la *Pax Britannica*, y que se extendió a lo largo del siglo XIX. Esta fase finalizaría, de manera abrupta, con la Primera Guerra Mundial, que abre una etapa de “cierre” del sistema internacional dominada por la Gran Depresión, la crisis de los frágiles mecanismos de gobernanza multilateral del momento –el abandono del patrón oro por parte del Reino Unido y después de Estados Unidos, el freno a las migraciones y el fracaso de la Sociedad de Naciones–, y como “contra-movimiento” de Polanyi, el ascenso del fascismo y distintas formas de totalitarismo y, de nuevo, la guerra mundial.

Tras la Segunda Guerra Mundial se inicia un lento movimiento de internacionalización económica, impulsado por políticas keynesianas, aunque aún basado en economías capitalistas autocontenidas por el Estado-nación, que se cierra con la crisis del petróleo de 1973. Pero es en los años ochenta cuando se inicia con rapidez la “segunda globalización”, impulsada por cambios tecnológicos y del modelo productivo, una amplia desregulación y liberalización, y en el plano ideológico, por la visión neoliberal. Esta fase habría concluido con la crisis financiera global que estalla en 2008, dando paso a una recesión económica que en 2017 aún sigue abierta.

Como señalan Bhattacharya *et al.* (2016: 2), en ambos ciclos históricos de globalización aparecen, como elementos comunes: a) una nueva tecnología que permite un gran aumento de la producción y de la productividad, aparecida en un país líder pero que se difunde con rapidez; b) uno o varios países que actúan como “polo” económico, concentrando un 20-25% del aumento de la producción mundial, y en torno al 15-20% del aumento del comercio mundial: el Reino Unido, después Estados Unidos, y desde finales de los noventa, China; y c) un sistema de gobernanza mundial respaldado por el poder hegemónico del momento, basado en el internacionalismo liberal, capaz de proporcionar bienes públicos internacionales, como reglas estables, mercados abiertos, y la combinación adecuada de liquidez y estabilidad monetaria y financiera para hacer posible modelos de crecimiento guiados por el comercio.

*La deslocalización
y el cambio
tecnológico
significa pérdida
de empleos y
rechazo social*

Esas condiciones se pueden identificar con claridad si se atiende a las capacidades materiales, las instituciones y las ideas, como elementos constitutivos de las estructuras históricas y el poder estructural (Cox 1981). En cuanto a las capacidades materiales, si el ciclo de expansión económica de posguerra se basó en el fuerte aumento de la producción impulsado por el fordismo, el ciclo expansivo de la globalización se explica por la aparición, desde finales de los años setenta, de un nuevo modelo posfordista transnacional basado en la segmentación, externalización y deslocalización del proceso productivo. Ese modelo comporta nuevas formas de integración horizontal de la producción en cadenas globales de suministro (*global supply chains*) protagonizadas por empresas multinacionales, que se tradujo en un crecimiento muy intenso del comercio intra-firma. Ello ha supuesto un amplio desplazamiento de la manufactura y de servicios a países con menores costes de mano de obra, inicialmente en actividad de baja calificación, y después en otras más calificadas. Con ello, desde los años ochenta se produjo un notable aumento de la inversión extranjera directa (IED) de empresas multinacionales. Aunque los países avanzados han retenido las actividades productivas más intensivas en conocimiento, se ha producido un rápido proceso de difusión de tecnología hacia los países emergentes. A ello contribuyó la caída de costes del transporte y las comunicaciones –transporte multimodal y *containers*, “Toyotismo” u organización *just-in-time* de la logística, telefonía celular e Internet– y desde los noventa, cambios tecnológicos que permiten la integración digital global de las cadenas de valor.

La globalización también ha supuesto una mayor integración global del mercado de trabajo, aunque de forma segmentada, a través del comercio internacional, y en sectores de bienes y servicios no transables –agricultura, construcción, hostelería, servicio doméstico...– de los flujos migratorios. Con 244 millones de migrantes internacionales en el mundo en 2015 –en torno al 3% de la población mundial–, desde los años noventa puede hablarse de una nueva era de las migraciones. Los efectos sociales y políticos de estos procesos son conocidos: los avances en la reducción de la pobreza mundial que presidían los “Objetivos de Desarrollo del Milenio” no habrían podido lograrse sin ese proceso de deslocalización productiva: al integrarse en la globalización, unos 1.500 millones de trabajadores de países pobres han mejorado sus ingresos, niveles de vida, y expectativas de ascenso social. Sin embargo, ello también ha significado importantes pérdidas de empleo en los países ricos, especialmente en los de menor calificación –también generadas por el cambio tecnológico–, lo que explica que la deslocalización, al igual que la inmigración, sea rechazada por sectores más o menos amplios de la opinión pública. Finalmente, el ascenso de los países emergentes a la categoría de potencias globales se explica en gran medida por un crecimiento económico que ha sido impulsado por la globalización (Sanahuja 2013a).

Si se atiende a los intercambios mundiales, el ritmo al que la globalización ha avanzado es asombroso. Según el índice de interconexión global de la consultora McKinsey –una de las más exhaustivas medidas cuantitativas de la globalización, incorporando datos de los 131 países más importantes– entre 1980 y 2007 los intercambios tradicionales de bienes, servicios y capitales aumentaron 12 veces, de 2,6 a 29,3 billones de dólares, y del 23,9% al 52,4% del PIB mundial. Entre 2002 y 2012, un decenio en el que ese proceso se aceleró, el comercio de bienes y servicios creció a tasas promedio de entre 10% y 11% anual, por delante del crecimiento anual del PIB. Aunque la mayor parte de los intercambios de bienes y servicios se produce aún entre los países avanzados, la participación de los emergentes aumentó considerablemente, de un 14% del total mundial en 1990, a un 38% en 2012. El caso de China es el más notable: en ese periodo pasó de representar del 2% al 12% mundial. A estos indicadores de un mayor grado de integración económica global se suma el aún mayor crecimiento del comercio intrafirma, como indicador del avance de las cadenas globales de suministro.

En cuanto a la inversión extranjera, entre 1914 y 1950 los stocks de inversión extranjera directa (IED) se mantuvieron relativamente estables, representando en torno a un 10% del PIB global, descendiendo al 7% hacia 1980. Sin embargo, desde finales de los ochenta, con el impulso de la globalización, el stock de IED aumentó hasta alcanzar el 35% del PIB global. El crecimiento de los flujos transfronterizos de datos ha sido aún más rápido: entre 2005 y 2016 aumentó 20 veces, con tasas de crecimiento anual promedio de 52%. Todo ello generó un fuerte aumento de la producción mundial, y en mayor medida de los países emergentes, lo que aceleró su convergencia, en términos agregados y per cápita, con los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Manyika *et al.* 2014).

Respecto a las instituciones, confluyen, por un lado, la ampliación y universalización del régimen multilateral de comercio tras la “Ronda Uruguay” del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a mediados de los noventa y la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995; y por el otro, un aumento sin precedentes del número de los acuerdos regionales de libre comercio, o en su caso, su profundización, que alentaron una “globalización regionalizada” con un amplio entramado de normas favorables a la apertura. Sería el caso del Mercado Interior y la unión monetaria en la UE, del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), y de los numerosos acuerdos bilaterales y plurilaterales de libre comercio y de protección de las inversiones foráneas firmados en este periodo. Clave en ese proceso es la incorporación de un gran número de países en desarrollo y del antiguo bloque del Este a la OMC, y en particular, la adhesión de China en 2001. Se estableció, con ello, una for-

ma específica de orden mundial y de gobernanza de la globalización: supone un amplio proceso de apertura y liberalización comercial, no exento de asimetrías, como ilustra la continuidad del proteccionismo agrario en Estados Unidos y la UE. Pero al mismo tiempo, significa una rígida sujeción a las reglas liberales de estos acuerdos, que por ubicarse en el ámbito del derecho internacional priman sobre los ordenamientos internos. Como señala Gill (1995), se trata de un “nuevo constitucionalismo” que regula externamente a cada Estado aspectos clave de su política económica y de desarrollo, y de sus formas de inserción internacional y de relacionamiento externo.

En el terreno ideacional, por último, el proceso de globalización no podría entenderse sin lo que Ulrich Beck (1997) denominó el “globalismo”: un proyecto ideológico, que integra tanto el neoliberalismo económico como una visión liberal de la democracia enraizadas en una cosmovisión o *Weltanschauung* marcadamente occidental, pero con pretensiones de universalismo. En otros términos, ello reflejaría el optimismo liberal de la posguerra fría. El avance global de la democracia liberal y el liberalismo económico se presentarían como materialización o culminación de los imperativos racionales de la modernidad, y por ello, en la formulación de Francis Fukuyama, como el “fin de la historia”.

La globalización intentó afirmar la "civilización de mercado" a escala planetaria

Sin embargo, frente a ese optimismo autocomplaciente podría argumentarse que ese proyecto expresaría, de nuevo, la “utopía del libre mercado autorregulado” que ya cuestionara Polanyi, ahora a escala global: la creencia de que la misma naturaleza del individuo y la sociedad, y el conjunto de las relaciones sociales han de someterse a lo que este autor llama la “civilización de mercado”, que incluiría, entre otros elementos, la expansión del utilitarismo individualista y su afirmación como ética pública, sus modelos de vida y consumo, y formas de Estado, de representación política y toma de decisiones, y de política pública cuya función principal habría de ser adaptar y transformar las instituciones, modos de vida y mecanismos sociales de autorregulación a las exigencias del mercado global. Se trata de una tendencia global, aunque existen, lógicamente, distintas modulaciones y variantes en función de factores históricos y mediaciones nacionales, como el Consenso de Washington, de Brasilia o Beijing, o el “ordoliberalismo” promovido por Alemania en el seno de la UE.

Globalización, cambio de poder y agencia: entre la multipolaridad y la interdependencia

El proceso de globalización ha supuesto una amplia redistribución del poder y de la riqueza global, cambios en las instituciones y las ideas que sostienen el orden internacional, y un visible ascenso de los países

emergentes, todo lo cual pone en cuestión la hegemonía occidental. Los procesos de deslocalización productiva, la inversión directa y la transferencia de tecnología, en un contexto de liberalización económica, orientaron las economías emergentes hacia un modelo económico impulsado por las exportaciones. Este, a su vez, impulsó un ciclo largo de rápido crecimiento que ha acelerado su convergencia con los países avanzados, a la que también ha contribuido el mayor impacto de la crisis en estos últimos. En un plazo relativamente breve esa convergencia puede suponer que la mayor parte de la producción y el comercio mundiales se ubique en los países emergentes, aunque ese proceso se ha vuelto más lento desde 2012, y sigan existiendo grandes brechas en cuanto a renta per cápita y bienestar individual respecto a los países avanzados. En concreto, el PIB de China puede superar al de Estados Unidos entre 2020 y 2025. Este reequilibrio en el poder y la riqueza mundial también supone un visible desplazamiento del centro de gravedad de la economía y la geopolítica global –de *shifting wealth*, según la terminología de la OCDE (2010)–, ya que el área noratlántica podría perder su centralidad frente a Asia-Pacífico, anunciando un mundo “pos-estadounidense” (Zakaria, 2008; Acharya, 2014) o “pos-occidental” (Khanna 2009; Mahbubani 2009).

Como consecuencia, algunos países emergentes se ven a sí mismos como nuevas potencias, empiezan a cuestionar el tradicional “multilateralismo hegemónico” y a partir de un “multilateralismo revisionista” exigen cambios en las normas y pautas de distribución del poder en las instituciones internacionales (Sanahuja 2013). El bloqueo de las negociaciones de la OMC tras la fracasada conferencia ministerial de Cancún (México) en 2003, en la que los países emergentes rechazaron un acuerdo muy desequilibrado, revelaría que, al igual que Estados Unidos y la UE, los países emergentes se habrían convertido en *veto players* en ese y otros organismos multilaterales (Gnath y Schmucker 2011). En paralelo, algunos países emergentes estarían definiendo sus propios “G” o mecanismos informales de coordinación, como el G22/G20 de la OMC, el grupo IBSA (India, Brasil y Sudáfrica), o las Cumbres de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). La desaparición del G7 como instancia de coordinación macroeconómica mundial, y la creación del G20 en 2010, incorporando a los países emergentes a la mesa, propició un (tardío) reconocimiento de ese nuevo estatus de actores y *rule-makers* globales (Barbé 2010).

El ascenso de los emergentes, empero, supone también un proceso de diferenciación creciente en el mundo en desarrollo. Por un lado, hay países que empiezan a afrontar desafíos de desarrollo que convergen con los de países más ricos y a los “riesgos globales” derivados de su mayor exposición a dinámicas transnacionales. En el otro extremo, se encuentran los países que se ven atrapados en círculos vicio-

sos de pobreza, fragilidad institucional, dependencia económica y, en algunos casos, violencia y conflictos armados.

Con ello, expresiones como “el Sur Global”, “países en desarrollo”, o “relaciones Norte-Sur” se convierten en generalizaciones cada vez menos útiles para el análisis del sistema internacional. No ha de sorprender, por ello, que se propongan nuevos agrupamientos o criterios de clasificación que, pretendiendo tener más capacidad explicativa, en realidad podrían ser vistas como nuevas narrativas del poder, ya que pretenden definir expectativas de conducta, y condicionar las percepciones y actuación de los actores internacionales y la opinión pública. Es significativo observar que muchos conglomerados de países emergentes han sido creados por bancos de inversión global. Los BRICS son un constructo de Goldman Sachs, a través de un “acto discursivo” (*speech act*) que establece claras expectativas de conducta, con importantes consecuencias en cuanto a agencia. De hecho, estos países han asumido con gusto su nueva condición de BRICS, que les aleja del estigma de países en situación subordinada, y han empezado a redefinirla a través de su actuación.

De hecho, el ascenso del Sur no solo afecta a las bases materiales e institucionales del poder. También suponen un severo cuestionamiento de los fundamentos ideacionales de la supremacía de Occidente y de los países avanzados. Se trataría del fin de ciclo histórico de Occidente, y de la erosión o declive de su poder y legitimidad para seguir manteniendo el orden económico liberal de posguerra.

Varias dinámicas de cambio interrelacionadas fundamentan este argumento: en primer lugar, la crisis económica de 2008 parece mostrar que el Norte y sus políticas y valores son más parte de los problemas mundiales que de su solución, lo que debilita las pretensiones de superioridad moral y política características del modelo de relaciones Norte-Sur. La crisis parece indicar que el modelo económico de los países avanzados ni es viable a largo plazo para éstos, ni es universalizable. No sólo por no ser sostenible desde el punto de vista ambiental. Las presiones competitivas de la globalización, aunque han sostenido un largo periodo de baja inflación, suponen recortes salariales y de las cargas fiscales y generan mayor desigualdad. Si a ello se añade el envejecimiento de la población, parece estar en cuestión la viabilidad del Estado del Bienestar y, en un sentido más amplio, de los “pactos sociales” de posguerra vigentes en la OCDE. Ello comporta crecientes problemas de cohesión social, e incluso desafección o tensiones políticas en unos sistemas democráticos cuya legitimidad depende en gran medida –especialmente en cuanto a legitimidad de resultado– de un contrato social basado en la materialización de derechos económicos y sociales y del mantenimiento de sociedades de clases medias sostenidas por la acción redistributiva del Estado.

El ascenso del Sur también cuestiona las ideas que fundamentan la hegemonía occidental

Con ello, se debilita el liderazgo universalista de Occidente como “modelo” o referencia normativa para el proceso de globalización y el conjunto del sistema internacional. La crisis económica, la forma en la que se ha gestionado, y las tendencias antes descritas han erosionado la viabilidad y atractivo de “Occidente” y sus instituciones y valores, sea en su versión “anglosajona” o en la variante “renana” de la experiencia europea. Puede alegarse que, en parte, los valores y fórmulas de Occidente han perdido influencia a causa precisamente de su éxito –en particular, las reglas del mercado– al convertirse en fórmulas o modelos universales, y haber perdido así su valor distintivo. Pero también parece claro que emerge un mundo “pos-occidental” más plural y diverso, sin apriorismos respecto a fórmulas, modelos o “consensos”.

Todo lo anterior no supone un declive rápido e inevitable de Occidente, pues ése es en gran medida auto infligido: más allá del ascenso de los países emergentes, Estados Unidos se ha debilitado a sí mismo con “guerras hegemónicas” en Afganistán e Irak que han erosionado su liderazgo político y han agravado, en vez de resolver, sus graves problemas fiscales y de endeudamiento, mientras el mundo cambiaba aceleradamente. La UE, por su parte, se ve sumida en las urgencias de sus sucesivas “crisis existenciales” –del euro, de los refugiados, del *Brexit*–, soslayando desafíos estratégicos en el ámbito demográfico, tecnológico, y como actor internacional. De igual manera, como ilustra la crisis de las materias primas en América del Sur (Sanahuja 2016), la crisis política en Brasil o los problemas económicos de Rusia, el ascenso de los países emergentes también puede verse condicionado por riesgos globales, por la inestabilidad política, o por “trampas de renta media”.

De nuevo, es importante distinguir estructura y agencia en ese proceso de redistribución del poder, cuyo efecto más visible es el ascenso de los países emergentes. En términos de agencia, este proceso debe mucho a las decisiones de los actores políticos clave, como ilustra el impulso a la liberalización de Estados Unidos o el Reino Unido desde finales de los setenta; la profundización del mercado interior por parte de la UE; los acuerdos del GATT-OMC, el NAFTA y otros Tratados de Libre Comercio (TLC), o la adopción o en su caso imposición de las políticas de apertura y los incentivos a la inversión extranjera, sea a través de los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional –caso de América Latina en los ochenta y noventa–, o motu proprio, como la particular “globalización selectiva” adoptada por China desde 1978 con las reformas de Deng Xiaoping (The Economist, 2006).

*Se redistribuye
el poder hacia
nuevas potencias,
pero también se
erosiona su
agencia ante los
riesgos globales*

Quizás más relevante aún son los cambios operados en la estructura: entre esos cambios estructurales se encuentra el nuevo ciclo productivo que supone el pos-fordismo y las lógicas económicas que, tras la crisis de los setenta, llevaron a las empresas multinacionales a deslocalizar y externalizar la producción en los países emergentes. En gran medida, es la globalización, como cambio estructural, lo que ha hecho emerger a estos países. Es cierto que las políticas de cada país y otros factores de agencia ayudan a explicar la diferente posición que ocupa cada uno de ellos en la nueva división del trabajo generada por la globalización –China o México como plataformas manufactureras para el mercado global; Brasil y otros países latinoamericanos o de África como proveedores de materias primas a Asia; Rusia como proveedor de armas o petróleo–, pero su ascenso económico respondería, en conjunto, más a ese proceso de cambio de carácter estructural que a su actuación particular. En ese sentido, la expresión “país emergente” es equívoca, pues sugiere más agencia que estructura en ese cambio.

Lo que este rápido examen revela, en síntesis, es un doble proceso de cambio de poder. Por una parte, la globalización redistribuye el poder entre los actores estatales y se altera su jerarquía y equilibrios con el ascenso de los países emergentes y la aparente afirmación, como hecho y como narrativa, del paso de un sistema internacional unipolar a uno multipolar. El segundo proceso podría describirse como transversal o transnacional, y se caracteriza tanto por la difusión del poder a actores no estatales como por su dispersión o difusión en estructuras y mercados donde se diluye el control público efectivo. Este proceso respondería, en los hechos y en la narrativa, a un mundo globalizado y transnacionalizado, que sitúa a los Estados en redes de interdependencias de coste asimétrico más tupidas y complejas, y con ello, en entramados de expectativas, obligaciones y constricciones que los vinculan entre sí.

Globalización y transnacionalización, como cambios estructurales, constriñen fuertemente la agencia de los Estados territoriales, sean potencias establecidas o emergentes, limitando su capacidad para desarrollar políticas autónomas, desplegar los recursos de poder que su peso económico o militar pareciera otorgarles, y en particular, para materializar las aspiraciones, demandas y derechos establecidos en cada Estado (Arenal 2009). Los países emergentes, en concreto, tienden a ver su ascenso y el proceso de globalización que lo ha hecho posible desde unas premisas marcadamente estatocéntricas y una visión reduccionista del poder como mera capacidad material, sea económica o militar. Sin embargo, habrán de asumir que al igual que las potencias establecidas, ser potencia ya no es lo que era; que sus capacidades y agencia están severamente limitadas por las lógicas de la interdependencia (Kupchan 2012; Naim 2013). Que están más glo-

balizados y transnacionalizados, y sometidos a riesgos globales, de lo que cognitiva y políticamente estarían dispuestos a aceptar, y que tendrían mucho más en juego de lo que parece en la defensa de la gobernanza eficaz y legítima de la globalización.

Multilateralismo en cuestión, mega-regionalismo y repunte del nacionalismo: crisis en la gobernanza de la globalización

Estos procesos de cambio de poder suponen también riesgos derivados de la reordenación global de los mercados y la geopolítica, y la creciente tensión a la que está sometido el sistema multilateral para asegurar una gobernanza efectiva, representativa y legítima de la globalización. El sistema multilateral heredado del periodo de posguerra respondería, por un lado, a una visión tradicional del principio de soberanía que dificulta la acción colectiva frente a problemas transnacionales y riesgos globales, que la globalización hace más perentorios. Ello supone instituciones de naturaleza subsidiaria y diseño intergubernamental, sin las competencias ni los recursos necesarios para la coordinación multilateral de las políticas nacionales y asegurar la adecuada provisión de bienes públicos regionales y globales. Por otro lado, es un “multilateralismo hegemónico” con reglas e instituciones que aún reflejan las pautas de distribución del poder posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Esas instituciones no se adaptaron a las nuevas realidades de la descolonización, y menos aún al ascenso de los países emergentes, por lo que cada vez se ven más cuestionadas por estos y por la sociedad civil global en cuanto a su representatividad, legitimidad y eficacia.

En aras de una actuación supuestamente más ágil y eficaz, se recurre a establecer grupos “G” que, en vez de contribuir a un “nuevo multilateralismo” universalista, más legítimo y eficaz, son un elemento adicional en la crisis y la creciente fragmentación del sistema multilateral. En particular, aparecen nuevos arreglos monetarios y financieros regionales ante las carencias del sistema de Bretton Woods y los frenos a la reforma establecidos por los países avanzados. Esta tendencia es aún más visible en el comercio mundial, en el creciente número de acuerdos y negociaciones regionales “OMC Plus”, así como en la incapacidad para llevar a buen puerto la ronda de Doha de la OMC. A pesar de algunos acuerdos parciales –como el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de 2013–, el pesimismo sobre un acuerdo global impulsó una “globalización regionalizada” a través de clubes comerciales cerrados (Peña 2014), que podrían entrañar costes elevados al fragmentar el comercio mundial, generando efectos discriminatorios para terceros.

La propia aparición del G20, al igual que la creación de otros grupos informales “G” como nuevo mecanismo supuestamente más ágil y efectivo de gobernanza global, expresaría las dificultades para reformar el sistema multilateral vigente y sus reglas de representación y toma de decisiones, muy asimétricas, aún definidas conforme a un orden hegemónico que estaría dejando de existir.

Es la traumática irrupción de la crisis en septiembre de 2008 la que propicia que el G7 fuera relegado por el G20 como principal foro de coordinación macroeconómica mundial. Este foro no resuelve, aunque atenúa, algunos de los problemas del grupo al que sustituyó: pese a la incorporación de los países emergentes al G20, siguen presentes serios problemas de representatividad y legitimidad (Ocampo y Stiglitz 2012), y una vez superada la fase aguda de la crisis, en la que el G20 tuvo un papel destacado movilizándolo la acción colectiva internacional, surgen también dudas sobre su efectividad: el G20 ha adquirido un papel destacado en la reconstrucción de la arquitectura financiera internacional, pero ha logrado pocos avances. Desde 2010, además, se observan crecientes dificultades para que el G20 asegure una adecuada coordinación macroeconómica internacional, a la que ha contribuido la crisis de la Eurozona, y no ha logrado evitar la “guerra de divisas” que se observa desde entonces.

La aparición del G20 expresa las dificultades para la reforma del sistema multilateral que exigen los desafíos globales

En las instituciones de Bretton Woods los países en desarrollo, organizados tanto en el G77 como en el G24, mantienen una posición de larga data reclamando cambios en la distribución del poder de voto, en las políticas y en la condicionalidad de estos organismos. Los acuerdos del G20 de 2010 han dado paso a una reforma limitada de las cuotas y el poder de voto en el FMI, que además fue inicialmente rechazada en el Senado de Estados Unidos. Por ello algunos países emergentes han impulsado otras alternativas, y las más relevantes vienen de los BRICS. En 2011 estos países decidieron establecer un nuevo marco institucional –sin que ello suponga la salida de las instituciones “hegemónicas” de Bretton Woods–, que llevó a la fundación en julio de 2014 del denominado “Nuevo Banco de Desarrollo” (*New Development Bank* o NDB) para la financiación de infraestructura, y el Acuerdo de Reserva Contingente (*Contingency Reserve Agreement* o CRA), para apoyar a los miembros en caso de crisis de balanza de pagos.

Además, en octubre de 2014 China estableció el nuevo Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (*Asian Infrastructure Investment Bank* o AIIB) que a pesar de la hostilidad explícita de Estados Unidos atrajo a otros 51 países como accionistas, incluyendo la mayoría de los miembros de la OCDE y de la UE. Estas iniciativas se justificarían por las grandes necesidades de financiación de los países emergentes en infraestructura y energía, así como en los problemas de legitimidad,

representatividad y eficacia de las instituciones de Bretton Woods, y en la resistencia de los países avanzados para reformar su sistema de cuotas y sus anacrónicas reglas para la elección de sus dirigentes, todavía monopolizados por los Estados Unidos y la UE.

En esta tendencia al debilitamiento del multilateralismo se inscriben las negociaciones “mega-regionales” del TPP, concluidas en octubre de 2015, las del TTIP, que mantienen Estados Unidos y la UE desde 2013, y las de la Asociación Económica Regional Integral (RCEP, por sus siglas en inglés), impulsadas por China en respuesta al TPP. Es difícil estimar su efecto concreto, en caso de ser finalmente aprobados, pero algunos estudios sobre el TTIP (Ferbeldmayr *et al.*, 2014; Freytag *et al.*, 2014; Manrique y Lerch, 2015; Pérez-Rocha, 2015; Schmieg 2015) identifican amplios efectos de desviación del comercio, que dañarían a los BRICS y a otros países en desarrollo.

Lo más relevante, empero, es que con la propuesta del TTP y el TTIP serían los propios países avanzados los que estarían contribuyendo a la fragmentación del sistema multilateral de comercio. Hay que destacar que estas negociaciones debilitan la OMC, y ponen en cuestión su sistema de solución de controversias, que ha respondido relativamente bien a las demandas de los países en desarrollo (Peña, 2014). Traslada fuera del marco multilateral la definición de normas en materias ambientales y laborales, los derechos digitales y datos, o la solución de diferencias entre corporaciones y Estados, definiendo estándares más exigentes para los países en desarrollo no miembros. Por todo ello, el TPP y el TTIP tienen claras implicaciones geopolíticas. Podrían verse como una respuesta estratégica de Estados Unidos y la UE para preservar el área del Atlántico Norte frente al ascenso de los países emergentes, que han sido excluidos de estas negociaciones (Falk y Unmüßig, 2014; Dieter, 2014; The Economist, 2015b). El TTIP actualiza el tradicional alineamiento de Estados Unidos y la UE como *rule-makers*, ahora desde fuera de la OMC, una vez que las economías emergentes lograron poder de veto en esta organización, con lo que éstas se enfrentarían al riesgo de quedar al margen de los nuevos agrupamientos económicos.

El ascenso de fuerzas de extrema derecha contrarias al libre comercio en Estados Unidos y en la UE entre 2015 y 2016 supone, sin embargo, un escenario con crecientes riesgos proteccionistas. Aparece, con ello, una situación paradójica: ahora son los países en desarrollo los que se presentan como defensores de la globalización, frente al aparente viraje hacia el nacionalismo económico de Estados Unidos y otros países de la OCDE. Los nuevos gobiernos liberal-conservadores de Argentina o Brasil anuncian su intención de “abrirse al mundo” en un momento en el que éste parece cerrarse. En la Cumbre del Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC) en Lima, en noviembre de 2015, el

*Se observa
una creciente
"balcanización"
de las reglas
del juego y
la gobernanza
global*

presidente de Perú, Pedro Pablo Kuczynski y el de China, Xi Jinping, se erigieron en defensores del TPP y la apertura económica, y este último reivindicó la propuesta del RECEP. Fue de nuevo el presidente de China el inesperado defensor de la globalización en la Cumbre de Davos de enero de 2017 (González 2017), pese a que la propia China también gira hacia políticas más nacionalistas y centradas en su mercado interno. Estados Unidos, tras el triunfo de Trump, ha renunciado ya al TPP y al TTIP, y ha anunciado su intención de revisar TLC vigentes –en particular, el NAFTA– desde posiciones más proteccionistas y nacionalistas. De igual manera, en la UE aumenta la oposición al libre comercio –así lo indican las dificultades para la ratificación del Acuerdo de Libre Comercio con Canadá (CETA, por sus siglas en inglés)–, y los gobiernos de Francia y de Alemania se han posicionado en contra de las negociaciones del TTIP y de otras negociaciones comerciales en respuesta a demandas de un electorado más inclinado a la extrema derecha, que de manera creciente, como se detallará, cuestiona las políticas de apertura de la globalización y sus efectos sociales.

Todo lo anterior apunta a una suerte de “balcanización” de las reglas del juego y la gobernanza global (Bhattacharya *et al.* 2016), de forma que esta puede tornarse más volátil e impredecible, pero como se señala en la siguiente sección, ello también puede ser funcional a una nueva fase de la globalización, menos dependiente de las lógicas de deslocalización y de las cadenas globales de valor de las multinacionales.

Finalmente, como se indicó, en una estructura no hegemónica y en flujo, existirían más opciones y mayores márgenes de maniobra, en términos de agencia, para nuevos actores capaces de generarla. El sistema internacional se torna más abierto ante la aparición y ascenso de actores políticos ajenos al *establishment* dominante y con mayor potencial disruptivo, tanto en el plano interno, como internacional –en ese contexto ha de entenderse el rápido ascenso del nacionalismo y la extrema derecha en Europa, en Estados Unidos y en otros lugares–, así como el escenario de mayor potencial de conflicto en áreas como Oriente Próximo o el Mar de China, y en particular el retorno de la “gran estrategia”, en términos geopolíticos, que tratan de desplegar algunas grandes potencias, como Rusia o China, e incluso potencias medias, como Turquía, Irán o Arabia Saudí. La Federación rusa, a través de los conflictos de Georgia y de Ucrania, trata de reordenar su *hinterland* estratégico conteniendo a la UE y la Alianza Atlántica, y al tiempo, recupera su estatus de gran potencia, que ante la ausencia relativa de Estados Unidos, se hace presente en la guerra de Siria. En el caso de China, ante el intento de reconstruir el eje Noratlántico, cobra fuerza paulatinamente una estrategia “sino-céntrica” que se articula a través del ya mencionado RCEP, de la conformación de institu-

ciones internacionales como las mencionadas *supra*, del proyecto euro-asiático de la “nueva ruta de la seda” (*One belt, one road*), de la proyección estratégica en el Mar de China, y de una mayor presencia en África y en América Latina (Serbin 2017: 37). Irán, como otros actores regionales, se proyecta sobre Oriente Próximo a través de Siria e Irak. Arabia Saudí, por su parte, despliega una estrategia global en relación al precio del crudo, tratando de minar la producción en ascenso de petróleo y gas no convencional de Estados Unidos; y en el espacio regional, se implica indirectamente en la guerra de Siria y de manera directa en Yemen, en parte para contener a Irán. Turquía, por último, ha utilizado la crisis de los refugiados sirios como baza geopolítica par reequilibrar a su favor la relación con la UE, y ampliar los márgenes de autonomía en su involución autoritaria. Todo ello define un escenario geopolítico de mayor riesgo, con guerras internacionalizadas (Siria y Yemen) y mayor potencial de conflicto en otras áreas. En el Mar de China y la península de Corea aumenta la tensión y el riesgo de enfrentamiento. En algunos países de la UE se reinstaura el servicio militar, aumenta el gasto en defensa y se despliegan tropas – Repúblicas Bálticas– ante el temor de una Rusia resurgente y ante un Estados Unidos que se torna poco predecible en cuanto a sus compromisos globales, y lo que pocos años antes parecía impensable, se torna una posibilidad, como el caso de una Alemania que abre un debate público sobre la oportunidad de dotarse de armas nucleares (Studemann 2017).

¿Globalización en crisis o posglobalización? Cambio tecnológico y estancamiento de los flujos tradicionales

Más allá del ciclo: tendencias en el comercio, la inversión y otros flujos globales

En junio de 2016 se inauguró una de las mayores obras de ingeniería del Siglo XXI, que se presentó como arteria vital para los flujos de comercio en constante aumento de la globalización: la ampliación del canal de Panamá, necesaria para permitir el acceso de barcos portacontenedores *pos-panamax* (hasta 49 metros de manga y 12.000 TEU), con una capacidad notablemente superior a los tradicionales *panamax* (hasta 32 metros de manga y 4.000 TEU). Sin embargo, en septiembre de ese mismo año la naviera surcoreana Hanjin, octava en el ranquin mundial, anunciaba su quiebra y liquidación por no poder hacer frente a sus obligaciones de pago, tras pasar varios meses con los barcos fondeados y su carga inmovilizada. Al margen de problemas de mala gestión, ello se debía a la ralentización del comercio mundial y la caída de los fletes –entre 60% y 80% entre 2011 y 2016– para unas navieras que habían apostado por un aumento sostenido

*El cambio de
tendencia en el
comercio y las
finanzas globales
muestra indicios
de "desglo-
balización"*

del comercio mundial, que no se ha producido, y que desde la crisis de 2008 se ven lastradas por el exceso de capacidad. Si en 2009 las navieras podían transportar 12,1 millones de contenedores, en 2015 podían cargar 19,9 millones (Fontdegloria, 2016; Appelbaum 2016).

Estas dos noticias contradictorias ilustrarían el cambio de tendencia que desde el estallido de la crisis económica en 2008 se observa en el comercio mundial. Tras el retroceso inmediato producido por la crisis, su crecimiento ha sido anémico. 2015 ha sido el primer año en el que la tasa de crecimiento del comercio mundial se situó por detrás del aumento del PIB –un posible indicio de “desglobalización”– y 2017 podría ser el séptimo año consecutivo en el que ese indicador se sitúe por detrás del promedio del periodo 1960-2008. La contribución al producto de los intercambios de bienes, servicios y capitales sigue por detrás del “pico” máximo alcanzado en 2008, y desde ese año y hasta 2014 habría descendido del 52,4% al 36,1% del PIB mundial. Si se atiende a los flujos de IED también se observa que alcanzaron un máximo histórico en 2007, con 1,8 billones de dólares y el 20% del PIB global, de los que una tercera parte se dirigían a países en desarrollo. La IED global registró una fuerte caída a causa de la crisis de 2008, pero a pesar de la recuperación posterior, en 2016, con 1,52 billones, seguían considerablemente por debajo del nivel alcanzado diez años antes (UNCTAD 2017). En los flujos de remesas, o los intercambios de divisas mundiales hay también signos de estancamiento. Que los índices compuestos de interconexión global que aporta McKinsey no hayan caído a pesar de ese retroceso se debe al aumento de los flujos transfronterizos de datos, que se han duplicado sólo entre 2013 y 2015, lo que podría indicar cambios estructurales que se examinan más adelante (Manyika *et al.* 2014).

El estancamiento de la IED y el comercio y su menor peso como motor del crecimiento mundial podría deberse a factores cíclicos, como la anémica demanda global, la continuidad de una crisis económica que se extiende a los emergentes y, en particular, el menor crecimiento de China a partir de 2015, así como a la caída de los precios de las materias primas y en particular del petróleo en ese año, y la relativa apreciación del dólar. Sin embargo, también están presentes otros factores estructurales que apuntan a que el patrón de globalización basado en la expansión de las cadenas globales de suministro estaría quedando atrás y se daría paso a una nueva fase, con tendencias de “re-localización”, y más centrada en la economía digital. Otros factores estructurales serían el viraje de China a un modelo económico más enfocado a la demanda doméstica, y un nuevo marco regulatorio, más fragmentado y con políticas nacionales o regionales más proteccionistas.

Ahora bien, estando presentes unos y otros factores, cíclicos y estructurales, su peso relativo a la hora de explicar el estancamiento del comercio mundial no está claro y es objeto de un intenso debate académico y de políticas⁵. En sus previsiones económicas mundiales de 2016 el FMI ha atribuido tres cuartas partes del estancamiento del comercio mundial a la débil demanda global –en particular, de la UE y China–, y una sexta parte del retroceso a la reorientación de la economía de este último. El repunte del proteccionismo también tendría un papel creciente (Donnan 2016b). Pese a su compromiso expreso con los mercados abiertos y en contra del proteccionismo, entre 2015 y 2016 los países del G20 han estado adoptando cada mes, en promedio, de 17 a 21 medidas con efectos restrictivos o proteccionistas, y es el número más alto registrado por la OMC desde el inicio de la crisis (OMC 2016a y 2016b). Desde entonces, Estados Unidos, primero en la lista, habría introducido más de 600, y Rusia y la India se situarían en los siguientes puestos en ese listado⁶. El estancamiento de la liberalización comercial es también visible: en los noventa se firmaban alrededor de 30 tratados de libre comercio al año. Entre 2010 y 2012 sólo eran una decena. Las negociaciones multilaterales de la OMC están bloqueadas desde 2003, y pese al retórico y reiterado llamamiento a su finalización, no parece haber voluntad política ni expectativa alguna de avance. Como se mencionó, tanto el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) firmado en febrero de 2016 como las negociaciones del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) se encuentran en punto muerto tras el anuncio de la retirada de Estados Unidos por parte de Trump, al que se suma la actitud renuente de algunos gobiernos europeos, como reflejo del rechazo social a nuevas medidas de liberalización comercial.

¿De la deslocalización a la relocalización productiva?

Lo que *The Economist* (2017) denomina “la retirada de las multinacionales” también parece indicar procesos de cambio estructural que apuntan hacia una nueva fase, dejando atrás la “segunda globalización”. Como se indicó, las multinacionales –definiendo como tales a aquellas empresas que realizan al menos un 30% de sus ventas fuera del país-sede– han sido artífices clave de ese proceso y sus grandes beneficiarias. Estas empresas suponen el 40% del valor bursátil mundial y el 50% de las cadenas globales de valor en todo el mundo, y concentran la mayor parte de las patentes y buena parte de la inversión en I+D+i, aunque solo aportan el 2% del empleo mundial.

⁵ Para un examen de este debate, *The Economist* 2016, y los ensayos reunidos en Hoekman 2016.

⁶ Véase el informe periódico sobre medidas comerciales de los países del G20 (OMC 2016a y 2016b).

Sin embargo, desde la crisis de 2008, su desempeño en términos agregados ha empeorado, con una notable caída de los beneficios y la rentabilidad, que contrasta con una mejora de los resultados de las compañías nacionales equivalentes. Los índices agregados de *Financial Times* (FTSE), que agrupa a 700 multinacionales con sede en países ricos, muestran una caída de beneficios del 25% entre 2010 y 2015, que parece ir más allá de los efectos de la crisis, indicando cambios más profundos. Entre 2006 y 2015 el rendimiento del capital o ROE de esas 700 compañías pasó de un máximo del 18% al 11%, y para las afincadas en Estados Unidos y el Reino Unido se situó entre el 4% y 8%, por debajo del 10% que se considera el nivel mínimo en términos de creación de valor. En ambos casos, la caída de la rentabilidad de sus inversiones en otros países descendió a la mitad. Para las multinacionales originarias de países emergentes la tendencia es similar, y la única excepción se encuentra en tecnopolios como Apple. Aunque parte de esa caída es atribuible a los factores cíclicos ya mencionados, habría también una explicación estructural más profunda: la desaparición de las ventajas que la globalización ha dado a las multinacionales en cuanto a escala y oportunidad de arbitraje e intermediación para aprovechar un mercado global pero con grandes diferenciales de costes de producción (The Economist 2017).

Se estaría cerrando la etapa de la "globalización 2.0" y empieza a emerger una nueva fase

Más allá de los factores cíclicos asociados a la crisis, lo que parece indicar esa tendencia es, según *The Economist*, que se estaría cerrando una etapa de globalización –la a veces denominada “globalización 2.0”–, que se ha extendido por más de tres décadas, basada en el modelo transnacionalizado de producción del posfordismo. Como se indicó, ello se debería, en primer lugar, en la difusión tecnológica y la convergencia de costes inducida por la propia globalización, incluyendo salarios, transporte y otros costes fiscales y regulatorios. En China, por ejemplo, los salarios industriales crecieron un 10% al año entre 2000 y 2005, y 19% entre 2005 y 2010. El propio gobierno fijó un aumento del salario mínimo de 13% anual hasta 2015, con el telón de fondo de crecientes protestas laborales, en el marco de una reorientación de su modelo de crecimiento hacia el mercado doméstico. En contraste, se observa un estancamiento e incluso retrocesos salariales en la OCDE que es anterior a la crisis, pero que ésta ha agravado. En Estados Unidos, los salarios reales de los trabajadores de ingresos medios solo crecieron un 6% entre 1979 y 2013, y los de menores ingresos descendieron un 5% en ese mismo periodo. En muchos casos, en esos países es frecuente que los sindicatos acepten rebajas salariales a cambio de que no se deslocalice la producción.

Estos factores hacen menos atractiva la deslocalización productiva, tal y como se planteó al inicio de esa etapa, y reduce la importancia de las economías de escala y de las cadenas globales de valor en las que radicaba la ventaja competitiva de las multinacionales. Si la lógica que

animaba la deslocalización productiva en los años noventa era establecer plantas en países de bajos salarios para abastecer el mercado global, ahora se trataría de situar la producción más cerca de los consumidores, especialmente en unos países emergentes que se han convertido en mercados de alto crecimiento, pero también en los países avanzados. Todo esto, *strictu sensu*, no responde a lo que se suele considerar “deslocalización” u *off-shoring*. Ello se refleja en las estrategias de las empresas multinacionales. La deslocalización, de hecho, ya no es la opción por defecto en términos de reducción de costes y ventajas competitivas. Según firmas, sectores, o mercados, los comportamientos varían. Un ejemplo muy visible es el de Lenovo, una firma china de ordenadores personales, que en 2013 abrió una planta en Carolina del Norte para servir de manera más rápida y flexible la demanda estadounidense. En el sector automotriz siguen observándose lógicas de deslocalización en ámbitos regionales, como ilustran Ford, General Motors o el Grupo Volkswagen en México o Eslovaquia, o Peugeot-Citröen en Marruecos o Turquía. En algunos casos se produce un repliegue, a través de la venta de filiales o el cierre de operaciones en determinados países, o el acortamiento y simplificación de las cadenas de suministro para reducir costes y responder mejor a mercados locales, como ilustra el caso de Zara. Pero en otros casos, como se ha anotado, se ubica o reorienta la producción en los mercados domésticos o regionales, sean los países emergentes o avanzados (*on-shoring*), como en el caso, de nuevo, del grupo Volkswagen en China. Finalmente, desde inicios del decenio de 2010 se observa una tendencia hacia la relocalización (*re-shoring*) de producción que retorna a los países avanzados, en particular hacia Estados Unidos. De la tendencia al *re-shoring*, aún reducida, hay evidencia anecdótica tanto en Estados Unidos como en la UE, a través de firmas como Adidas, Caterpillar, General Electric, Telefónica o Siemens. En el caso de la Unión Europea, la tendencia a la deslocalización hacia Asia fue menos marcada, y se concentró en Europa central y oriental, en países que terminaron siendo Estados miembros, o en la “vecindad” mediterránea. Un estudio de 2016 ha detectado que la tendencia a la deslocalización en la UE es menor, lo que se interpreta como un indicador de una ralentización del proceso de globalización, si bien no hay datos precisos respecto a la re-localización (Eurofound 2016). Los mayores costes laborales en Asia y la necesidad de responder mejor a los mercados locales son las principales razones apuntadas para ese cambio, y en algunos casos, las compañías pretenden mejorar su reputación ante una opinión pública cada vez más crítica ante la deslocalización (The Economist 2013: 3, 6-7, Eurofound 2016).

Para los países emergentes esto también significa el fin de una época en la que la competitividad descansaba en los bajos costes de la mano de obra o la externalización de costes ambientales, y se entra en otra

etapa en la que, al igual que en los países avanzados, habrá de descansar en factores como la calidad del marco institucional y regulatorio, la cualificación de la mano de obra, o en políticas públicas orientadas a mejorar la productividad, en ámbitos como la infraestructura o la I+D+i.

Por último, los gobiernos están tratando de acabar con las ventajas fiscales que supone el desplazamiento de beneficios entre distintas jurisdicciones –en parte, en el marco del proceso BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*) de la OCDE–, y se percibe con más claridad su papel como agentes de desigualdad, en la medida que generan muy poco empleo en los países sede donde a su vez se concentran sus beneficios y su accionariado. En distintos ámbitos, las compañías centradas en los mercados domésticos están ganando cuota de mercado respecto a las compañías multinacionales, Si en 2005 la participación de las multinacionales en los beneficios empresariales a escala global era del 35%, en 2015 habría descendido al 30% (The Economist 2017).

Un nuevo ciclo de cambio tecnológico

La denominada "cuarta revolución industrial" también apunta hacia una nueva etapa de posglobalización

El inicio de un nuevo ciclo de innovación tecnológica basada en la reorganización de la producción a partir de las mencionadas plataformas digitales y la automatización masiva –la denominada “cuarta revolución industrial”– puede acelerar esos procesos, constituyendo también un vector de cambio de cara a una nueva fase de la globalización o de posglobalización, con importantes consecuencias sociales y políticas.

Por un lado, el rápido crecimiento de plataformas digitales de comercio electrónico –las ventas de Amazon o Ali Baba crecen en torno a un 33% anual– y el desarrollo de la logística permite un mayor acceso al mercado global para las compañías locales, haciendo que las multinacionales dejen de ser los únicos operadores capaces de articular las cadenas globales de valor. Frente a esos operadores locales con proyección global, las ventajas competitivas de las multinacionales, de nuevo, se diluyen, y su despliegue global –transporte a larga distancia, separación de la manufactura y el I+D+i, menor flexibilidad frente a una demanda cada vez más segmentada– puede suponer costes y factores de desventaja (The Economist 2013).

Por otro lado, el potencial de innovación tecnológica y de automatización que existe en un gran número de industrias y ocupaciones hasta ahora intensivas en empleo también diluye las ventajas de la deslocalización en términos de costes. Según McKinsey, solo el 5% de los empleos pueden ser sustituidos totalmente por robots, pero aproxi-

madamente el 60% de las ocupaciones actuales pueden ser automatizadas al menos en un 30% generando mejoras de productividad de entre 0,8% y 1,4% anual. Ello es factible con tecnologías existentes y probadas –robots industriales, procesos telemáticos, inteligencia artificial, *blockchains*, educación en línea, E-gobierno, vehículos autónomos...– pero con un gran potencial disruptivo, y puede materializarse entre 2017 y 2055, o en un periodo más corto si se dan las condiciones adecuadas. Este proceso ya se ha iniciado: entre 2005 y 2015 el número de robots industriales aumentó 2,5 veces, y las previsiones para 2020 apuntan a que su número se cuadruplica, con efectos discernibles en cuanto a pérdida de empleos (Arntz *et al.* 2016, Acemoglu y Restrepo 2017). Y son algunos países emergentes, más intensivos en cuanto a actividad manufacturera, los que tienen mayor potencial de automatización. La renuncia de Ford a ampliar la producción en Hermosillo (México), ante las presiones del recién electo Presidente Trump, no significaría más empleo en Estados Unidos, como alega su retrógrada retórica proteccionista, y más bien se suma la tendencia hacia un nuevo ciclo productivo basado en la re-localización y la robotización. Se trataría, en suma, de un posible ciclo de reindustrialización sin empleo. Según un estudio del Foro Económico Mundial (WEF, 2016), en las 15 economías líderes, en los siguientes cinco años la automatización y la inteligencia artificial destruirán 7,1 millones de empleos y solo crearán dos millones en su lugar. A escala global, se trataría de 14 billones de dólares en salarios, y aproximadamente 1.000 millones de empleos. No se trata de neoludismo, sino de asumir las implicaciones sociales de una nueva revolución industrial: si el fordismo significó una amplia transformación social y política, al hacer posible la sociedad de la producción y el consumo de masas y los modernos Estados del bienestar, las consecuencias de este nuevo ciclo de innovación tecnológica suponen mayor incertidumbre, dado su alcance para el empleo, la fiscalidad o la protección social, y no sin conflictos, exigirán una amplia redefinición del contrato social.

Los límites sociales y políticos de la globalización: desigualdad, crisis de expectativas, voto indignado y ascenso de partidos insurgentes

El ascenso de la extrema derecha y el nacionalismo extremo son uno de los signos más claros de un cambio de ciclo histórico, al poner en cuestión, desde el espacio de la política nacional, los principios del internacionalismo liberal y las reglas e instituciones en las que se ha basado el orden internacional contemporáneo y especialmente el ciclo histórico de la globalización. No se trata solo del triunfo electoral de Donald Trump, del *Brexit*, o del ascenso de la extrema derecha

El ascenso de la extrema derecha y el nacionalismo también son signos de un cambio de ciclo histórico

xenófoba en la UE. El nacionalismo se afianza también en la Federación Rusa o en China –donde parece haber sustituido al comunismo como ideología oficial–, y en otros países emergentes, como Turquía, Indonesia o Filipinas. Ese desplazamiento a la derecha se extiende a los partidos tradicionales, que asumen y normalizan esas posiciones para evitar perder votos o respaldo social, y es parte de una dinámica más amplia de creciente polarización política que se observa en muchos países. Como reconoció el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, en su discurso sobre el estado de la UE de 2016, “Nunca antes había visto unos gobiernos nacionales tan debilitados por las fuerzas populistas y paralizados ante el riesgo de salir derrotados en las siguientes elecciones” (Juncker, 2016: 6).

Entre las causas de ese ascenso, como se indicó, son factores estructurales las dinámicas de cambio social impulsadas por la globalización; y en cuanto a la agencia, hay que destacar el papel de los nuevos actores políticos en juego, ajenos a las élites y el *establishment* tradicional. En un detallado análisis sobre las causas del auge de la extrema derecha, Inglehardt y Norris (2016) categorizan como fuerzas motrices del lado de la demanda (*demand-side drivers*) esas causas estructurales, situando en el lado de la oferta (*supply-side drivers*) la actuación, narrativas y líderes de la constelación emergente de partidos y líderes de extrema derecha.

En términos de cambio social, como se indicó, la globalización ha sido un fenómeno de vastas proporciones, comparable quizás a la primera revolución industrial, o al advenimiento del fordismo como ciclo productivo tras la Segunda Guerra Mundial. Si bien la globalización ha tenido una capacidad notable en la reducción de la pobreza y la inclusión social de los sectores medios citados, también ha generado mayor desigualdad global, y dinámicas de exclusión y segmentación social que han afectado a otros grupos. Como señalan Milanovic (2012, 2016) y Lakner y Milanovic (2016), en ese proceso, en términos de reducción de la pobreza y distribución del ingreso cabe identificar claros ganadores y perdedores: pierde el *bottom billion*, los en torno a 1.000 millones de personas estancadas en la pobreza extrema y el hambre, en su mayoría en África subsahariana y Asia meridional, y las clases medias y los trabajadores de menor cualificación de los países avanzados, que experimentan en mayor medida el desempleo, la precariedad laboral, el recorte de derechos y la incertidumbre asociada al cambio tecnológico. Ganan las clases medias en ascenso de los países emergentes, que han dejado atrás la pobreza y pueden acceder al mercado de consumo, y la estrecha capa de la población más rica, tanto en los países emergentes, como en los avanzados. Estas brechas globales entre ganadores y perdedores son una variable cada vez más relevante para explicar las diferencias de renta nacionales, y para la conformación y la satisfacción o no de las expectativas

individuales y colectivas. Expectativas en ascenso en los países emergentes, que alimentan tanto respuestas individuales –mayor presión migratoria hacia los países ricos–, como colectivas, a través de movimientos sociales que, desde América Latina al mundo árabe, reclaman mejor gobernanza y políticas públicas más eficaces e inclusivas. Y en los países avanzados, el rechazo a expectativas en descenso, en un contexto de recorte de derechos sociales y creciente inseguridad y precariedad laboral. En 2013, las encuestas del Pew Global Research Center mostraban esa brecha: en los países emergentes, la mayor parte de la población afirmaba que la siguiente generación viviría mejor que la de sus padres, pero en los países avanzados la mayoría esperaba lo contrario. Pero esas diferencias Norte-Sur se desvanecían ante la pregunta de a quién beneficiaba el sistema económico vigente, que de forma generalizada se veía sesgado a favor de los ricos (Pew Global Research Center 2014).

Los indicadores globales de bienestar parecen apuntar a un cambio en el ciclo histórico *de longue durée*, más que al impacto coyuntural del ciclo económico o la crisis financiera, y ello parece marcar los límites sociales de la globalización. Aunque continuó empeorando la desigualdad internacional entre Norte y Sur, entre 1945 y mediados de los años setenta del siglo XX se registraron al interior de los países de la OCDE los mejores indicadores en materia de equidad en los doscientos años que median entre la revolución industrial y los primeros años del Siglo XXI. Pero desde mediados de los ochenta, la globalización significó un cambio de ciclo: por primera vez en un cien años, la brecha entre los países ricos y los países en desarrollo –al menos los emergentes– empezó a estrecharse, pero también comienza lo que Paul Krugman (2007: 124-128) llama “la gran divergencia”: la desigualdad interna tanto en los países avanzados como en desarrollo, con algunas excepciones, experimentó un fuerte aumento (OCDE 2008, 2011 y 2012; Sanahuja 2013).

A la hora de explicar que las diferencias entre países se reduzcan, como que aumenten en su interior, hay que remitirse de nuevo a la “gran transformación”, por utilizar la expresión de Karl Polanyi, que a través de la globalización ha sacudido a la economía mundial desde los años ochenta. La globalización ha supuesto un notable aumento de la escala y el tamaño de los mercados y mayores presiones competitivas, que suponen una creciente disparidad de ingresos en unos mercados de trabajo en rápida transformación, con mayores retribuciones para los trabajadores de la “economía del conocimiento”, y caída de los empleos de naturaleza administrativa y/o manufacturera antes asociados a las clases medias. Por otro lado, la incorporación a la economía mundial, en muy pocos años, de más de 1.500 millones de trabajadores de los países emergentes ha incrementado la tasa de ganancia del capital transnacional, y golpea a la población trabajadora

con menor cualificación de los países avanzados, sometiéndoles a la competencia global sin que ya pueda protegerles la regulación estatal. La bibliografía sobre esta cuestión destaca cómo el cambio tecnológico y las brechas de cualificación, en un contexto de apertura y globalización, juega un papel determinante en el aumento de la desigualdad. Pero no menos importante es la erosión de las instituciones que promovieron la equidad en el pasado, como la negociación colectiva, la fiscalidad progresiva y las políticas sociales, atrapadas en los confines del Estado-nación y los pactos sociales nacionales, que se debilitan cuando la competencia y los mercados son ya globales. Estos procesos, además, han sido acelerados por la crisis económica, que ha supuesto mayor desempleo y recortes sociales, como revela el aumento de las brechas salariales y de la desigualdad visibles en las estadísticas de Eurostat o la OCDE, y a futuro, dudas respecto a la sostenibilidad del Estado del bienestar y los derechos económicos y sociales, menores expectativas de movilidad social ascendente que las que presuponen las sociedades abiertas, y más incertidumbre e inseguridad laboral. Surge un nuevo precariado sin expectativas, particularmente entre los jóvenes, para los que el actual status quo tiene poco que ofrecer.

Sería ilusorio creer que el aumento de la desigualdad, la inseguridad laboral y el nuevo precariado no tienen consecuencias políticas

Sería ilusorio suponer que estas transformaciones no tienen implicaciones políticas. En un planteamiento ya muy conocido, Dani Rodrik (2011) señala que en el contexto de la globalización los actores estatales enfrentan un “trilema” irresoluble, en el que la globalización económica profunda, el Estado-nación y la política democrática son tres objetivos que no pueden ser satisfechos simultáneamente, y que las únicas políticas posibles combinarían dos de ellos. Desde la Segunda Guerra Mundial, al no existir una integración económica global profunda, el Estado-nación y la política democrática fueron compatibles y viables, mediante lo que Rodrik denomina “compromisos de Bretton Woods”. Es el periodo en el que en el que fueron posibles los pactos sociales de posguerra y las políticas económicas keynesianas, a partir de un modelo de producción fordista orientado al pleno empleo, el consumo de masas y el desarrollo de los Estados del bienestar. Ya se ha señalado como ese modelo, tras la crisis de los setenta, dio paso a procesos de amplia apertura y liberalización económica, y con ello a las dinámicas de la globalización. Las crisis financieras de los años noventa en adelante pusieron de manifiesto que en condiciones de globalización profunda y Estados-nación como *locus* del poder político, su agencia se debilita, y solo parece posible gobernar en función de las exigencias del mercado global, postergando mandatos electorales relacionados con derechos sociales. A partir de 2008, la crisis financiera global actualizó la vigencia de este trilema, especialmente en la zona euro –con la unión monetaria al trilema es mucho más rígido, al no estar disponibles los instrumentos de la política monetaria– y en particular, en los países que, afectados por crisis de deuda sobe-

rana, fueron sometidos a duros programas de ajuste tutelados por la *troika*. Ello indicaría de nuevo que como orden mundial, la globalización supone un modelo de gobernanza basado en la adaptación de los Estados –sus estructuras económicas, políticas y sociales; sus instituciones, y sus pactos sociales nacionales– a los requerimientos del mercado globalizado. Se trataría de una nueva forma de “Estado neoliberal” (Cox 1981, Gill), muy distinto al del periodo del fordismo.

Los datos empíricos referidos al apoyo a la extrema derecha muestran, de manera consistente, el apoyo de sectores que por edad, sexo, nivel educativo o lugar de residencia son perdedores de la globalización o se perciben como tales. Pero esa explicación socio-económica no basta para explicar el fuerte ascenso de esas fuerzas. Inglehart y Norris (2016), a partir de encuestas realizadas en 31 países, argumentan que otro importante factor estructural es un movimiento cultural reaccionario (*cultural backlash*), especialmente en las generaciones mayores, los hombres blancos y los sectores menos calificados, antes dominantes, y que se resisten a perder su estatus frente al avance de la diversidad cultural y de los valores cosmopolitas de las sociedades abiertas y de la globalización. Esos grupos serían particularmente vulnerable al llamado de los populistas de derechas. Ahora bien, la distinción analítica entre factores socio-económicos y la reacción cultural es artificial, pues ambos están relacionados: “si los cambios estructurales en la fuerza de trabajo y las tendencias sociales en los mercados globalizados elevan la inseguridad económica, y si esto, a su vez, estimula una reacción negativa entre los tradicionalistas hacia los cambios culturales. No sería una cuestión de si es lo uno o lo otro, sino del peso relativo de ambos y de los efectos de su interacción” (Inglehart y Norris 2016: 3). Ambas dinámicas, en suma, son necesarias para explicar el creciente malestar social y la desafección ciudadana hacia la democracia y los partidos tradicionales, que los nuevos actores políticos en la derecha populista y xenófoba han sabido movilizar y canalizar para ganar peso electoral, poder parlamentario, e incluso para hacerse con el gobierno de algunos países.

Más allá de esos cambios estructurales, para entender la pérdida de influencia de las élites dominantes y el declive electoral de los partidos tradicionales es necesario examinar los factores de agencia, y en particular, la actuación de una pléyade de partidos y líderes de extrema derecha nacionalista y xenófoba, y lo que ofrecen y cómo lo enmarcan, con estrategias y discursos de deslegitimación y de polarización que cabría calificar como “insurgentes”. Aunque algunos de los partidos de derecha radical estaban ya activos en los años ochenta, se trata de movimientos en muchos casos de reciente aparición, desconectados de los fascismos del siglo XX, y en muy pocos casos han tenido experiencia de gobierno. Son, en muchos aspectos, actores extraños al tradicional *establishment* político y económico. Han pro-

*Las élites,
ancladas en el
neoliberalismo, se
han mostrado
insensibles al
descontento, e
incapaces para
darle respuesta*

movido narrativas muy potentes para la movilización social, a menudo más entradas en la identidad y en la seguridad que en el empleo, pero que han encontrado un terreno abonado en la crisis social y el rechazo al *establishment* (Greven 2016). En primer lugar, una narrativa anti-élites –contra la clase política, los ricos, los “expertos”, y la “corrección política”– que se nutre de la crisis de legitimidad y de la falta de respuestas por parte de dichas élites a los problemas sociales y económicos de las clases medias y bajas. En segundo lugar, narrativas securitarias e identitarias frente al terrorismo y la inmigración, que contraponen al “pueblo”, la cultura y la identidad, así como la seguridad, frente al “otro”, construido como amenaza, lo que se nutre del giro reaccionario, tradicionalista y nativista antes descrito, rechazando la diversidad social, y, en ocasiones, abiertamente islamófoba y racista. En tercer lugar, una narrativa anti-globalización, incluyendo el euroescepticismo como variante de la misma, contraria a las sociedades abiertas y los valores cosmopolitas, marcadamente nacionalista, y que reclama políticas proteccionistas.

En la propagación de estas narrativas y discursos tienen un papel clave las redes sociales, cuyos algoritmos, basados en las preferencias de cada usuario, tienen a generar bucles cognitivos autoreferenciales que potencian esos discursos y crean una esfera “posfactual” que transforma la arena política en muchos países, tornándola más polarizada e ideologizada, y por ello, la aleja aún más del ideal habermasiano de esfera pública abierta a la contrastación de argumentos racionales en la que habría de basarse una democracia deliberativa. En una visible paradoja, el aumento de los intercambios de datos que reflejan los indicadores sobre el avance de la globalización coexiste con un Internet más fragmentado, parroquial y cerrado por efecto de esas dinámicas.

Cabría afirmar al respecto que dichas élites, ancladas en el neoliberalismo, se han mostrado particularmente insensibles e incapaces para reconocer ese descontento, afrontar los problemas sociales de amplios sectores de la población, y reorientar las políticas que le han dado origen. Ello ha pesar de voces de alarma como las que representa el análisis de riesgos globales del Foro Económico Mundial de Davos, que viene alertando de manera reiterada sobre los riesgos de la desigualdad económica y la polarización política. Como señaló Wolfgang Münchau (2016) en *Financial Times*, el *establishment* al cuidado del orden liberal global parece estar sumido en un “momento María Antonieta”, ajenos a un sistema financiero fuera de control o a los abusos fiscales de las multinacionales, abandonando a su suerte a parte de la ciudadanía, insistiendo en políticas irresponsables y suicidas de austeridad o en relación a la migración, ignorando o denigrando a los votantes que se inclinan hacia la extrema derecha como meros exponentes de un “voto irracional”, y con todo ello, se enajenan se apoyo y dan alas al ascenso de la extrema derecha.

La irrupción de estas fuerzas ha tenido importantes efectos en la política y el conflicto social. Junto a la tradicional divisoria entre izquierda y derecha, centrada en los conflictos distributivos en el ámbito económico, aparece un nuevo eje o *clivaje* fundamental marcado por las posiciones frente a la globalización, entre cosmopolitismo y nacionalismo, entre “globalistas” y “patriotas”, o entre “abierto” y “cerrado”, que reinterpreta esos conflictos redistributivos, en términos de ganadores y perdedores de la globalización, y los complejiza al introducir elementos de seguridad e identidad. Todo ello fragmenta y reajusta las preferencias de los votantes, y supone una amplia reorganización del campo de la política y el conflicto social, y se proyecta al ámbito de la política exterior (The Economist 2016a, Inglehart y Norris 2016). Es en cuestiones como la globalización, la integración económica, el libre comercio, la política migratoria o la política exterior y de seguridad donde esa divisoria aparece con más claridad, erosionando el consenso existente en el centro político en torno al internacionalismo liberal y los valores cosmopolitas en los que se ha basado la globalización. Cruzando los dos ejes –pro y antiglobalización, izquierda y derecha– en un cuadro de doble entrada imaginario, aparecen cuatro grandes matrices de política que, con los correspondientes acentos y mediaciones nacionales, ya están definiendo el escenario de la política y el conflicto social de la globalización tardía. De forma simplificada, a modo de modelos de análisis, se presentan a continuación:

- a) “Davos” o los globalistas de derechas, favorables a la democracia liberal, el libre comercio y la empresa privada, y a profundizar la integración económica global, y partidarios del *status quo* de la globalización. Su más clara expresión son las élites reunidas en el Foro Económico Mundial de Davos. Agrupan a la mayor parte del centro derecha, así como los sectores más conservadores de la socialdemocracia europea –ambas fuerzas, por ejemplo, han apoyado el TTIP en el Parlamento Europeo– y del Partido Demócrata en Estados Unidos, y han contado con el apoyo doctrinal de los organismos financieros internacionales. Desde la crisis global experimentan un marcado retroceso electoral.
- b) Los “progresistas cosmopolitas”, que incluyen a sectores de la izquierda que pretenden regular la globalización a través de reglas regionales o globales que protejan los derechos humanos, laborales y sociales y el medio ambiente –por ejemplo, a través de una concepción de “ciudadanía global”, o de la agenda global de desarrollo sostenible– con una regulación inclusiva de la inmigración, construyendo organizaciones regionales fuertes o un “nuevo multilateralismo” para la gobernanza justa de la globalización. Doctrinalmente se basan en el cosmopolitismo neokantiano y en aportes del altermundialismo. Incluye a sectores progresistas de la

socialdemocracia, a otras fuerzas de izquierda, a ONG globales, como Oxfam, y a movimientos como *Occupy Wall Street* o *Welcome Refugees*, a través de las coaliciones transnacionales organizadas en torno al Foro Social Mundial de Porto Alegre. En alza en los años 2000, tanto como movimientos sociales, como en términos de apoyo electoral, están en retroceso.

- c) Soberanistas y “desglobalizadores” de izquierda, que agrupan fuerzas anti-europeas y anti-occidentales –Syriza, en Grecia, o movimientos bolivarianos, en América Latina–, así como movimientos sociales y ambientalistas que reivindican la autogestión y las economías locales. Radicalmente contrarios a la globalización, el libre comercio y a la actuación de las multinacionales, rechazan también, por su carácter hegemónico, las normas e instituciones internacionales. En la estela de la crisis registran cierto avance en la OCDE, pero su apoyo es reducido, y retroceden en otros lugares, como América Latina.
- d) Los “nuevos patriotas”, soberanistas y nacionalistas, y en la UE, profundamente euroescépticos; contrarios a la liberalización económica y, en ocasiones, a la gran empresa y las multinacionales, tradicionalistas en materia de religión, prácticas sociales y género, recelosos de la diversidad social, nativistas, xenófobos, anti-inmigración, y en ocasiones, abiertamente islamófobos. Serían una expresión de nuevas formas de “cesarismo” surgidos de una crisis de hegemonía. En su visión del mundo y de la política exterior, cuestionan la sujeción a normas e instituciones multilaterales y a los acuerdos globales sobre desarrollo sostenible o cambio climático, y en la defensa del interés nacional, en clave geopolítica, oscilan entre el aislacionismo y la política de poder. Además de la extrema derecha de Europa y en Estados Unidos, el nacionalismo de Vladimir Putin en la Federación rusa, o de Erdogan en Turquía son representativos de esta tendencia. Como se ha señalado, se trata de las fuerzas políticas más dinámicas, en términos de agencia, y al calor de la crisis global, están claramente en ascenso.

Al calor de la crisis, los "nuevos patriotas", soberanistas y nacionalistas, son las fuerzas políticas en claro ascenso

En ocasiones, algunos partidos políticos se encuentran divididos entre dos de estas matrices. Sería el caso de la socialdemocracia europea, escindida entre “Davos” o el ordoliberalismo, por un lado; y el cosmopolitismo progresista, por otro, y puede alegarse que es una de las razones de su crisis; o de los demócratas en Estados Unidos, entre los partidarios de Hillary Clinton y de Bernie Sanders; o, en el caso de España, de nacionalistas de izquierda que sin embargo priman elementos de identidad, o de un Podemos sumido en un amplio debate interno respecto al proyecto europeo.

Puede alegarse que estos procesos afectan a los países avanzados más que a los países emergentes. Pero esto pasa por alto que ya están alte-

rando significativamente el escenario global en el que los países en desarrollo y emergentes han de encontrar acomodo. Los problemas sociales que impulsan a la extrema derecha, debilitan a las élites tradicionales y suponen una crisis de legitimidad de las democracias occidentales. Y ello mina a su vez el liderazgo y la posición hegemónica que había mantenido el conjunto de la OCDE, y en particular Estados Unidos y la Unión Europea en el sostenimiento del orden internacional liberal. El fracaso de las reuniones de G7 de mayo de 2017, a causa del desacuerdo entre Estados Unidos y el resto, expresaría esa fractura y crisis hegemónica. En ese sentido, como se afirmó al inicio de este trabajo, la crisis de la globalización es una crisis de hegemonía y por lo tanto de legitimidad y de gobernanza eficaz, que se expresa tanto al interior de cada Estado como en el plano internacional. La revuelta contra ese consenso de amplios sectores de la sociedad, que se consideran perdedores de la globalización, y contra el *establishment* que la respalda, ya tiene consecuencias en las opciones de política exterior, en la política migratoria, y en las negociaciones comerciales, en la agenda del desarrollo sostenible y en otros aspectos que afectan a la gobernanza del sistema internacional. A través de cambios de gobierno, o del desplazamiento a la derecha de los existentes, se observa una clara reorientación de las políticas exteriores, de signo nacionalista, xenófobo y excluyente, menos cooperativa, con menor capacidad de afrontar los riesgos derivados de la globalización y que, además, plantea un escenario geopolítico más abierto, inestable y propenso al conflicto. El *Brexit*, unido al ascenso de la extrema derecha debilita, quizás de manera irreversible, el proyecto europeo. No está claro aún si con Trump se afirmará una oleada de proteccionismo y nacionalismo económico, o una inédita combinación de unilateralismo nacionalista y de neoliberalismo asimétrico. El anuncio de la retirada de Estados Unidos de los acuerdos sobre el clima parece indicar una combinación de ambas tendencias. Estos cambios no significan necesariamente una crisis definitiva para la globalización y la ideología globalista que la ha impulsado, pues tras más de tres décadas de integración económica y de difusión de ideas e instituciones a escala global, la transnacionalización económica está muy afianzada. Pero los cambios en la tecnología y en el ámbito productivo, unidos a sus límites sociales y políticos, parecen abrir una nueva etapa, más fragmentaria e incierta, en la que cabría ya hablar de “posglobalización”. En ese escenario, el ascenso de la extrema derecha y el nacionalismo xenófobo no augura un escenario de progreso, pues debilita cualquier proyecto cosmopolita de expansión de derechos y de reconocimiento de la diversidad –como, por ejemplo, la Agenda 2030 de desarrollo sostenible y los acuerdos sobre cambio climático– y comporta una clara erosión del entramado de normas e instituciones, presentes y futuras, para la gobernanza del sistema internacional, y con ella, las opciones de inserción internacional y las estrategias de acción exterior. Como señaló Antonio Gramsci en 1930 en sus *Cuadernos de la cárcel*: “La cri-



sis consiste precisamente en el hecho de que lo viejo muere y lo nuevo no puede nacer: en ese interregno se verifican los fenómenos morbosos más variados”⁷.

Referencias bibliográficas

Acemoglu, D. y Restrepo, P. (2017) “Robots and Jobs: Evidence from US Labor Markets”. NBER Working Paper nº 23285.

Acharya, A. (2014) *The End of American World Order*. Cambridge: Polity

Appelbaum, B. (2016) “A Little-Noticed Fact About Trade: It’s No Longer Rising”. *The New York Times*, 30 de octubre.

Arenal, C. (2001) “La nueva sociedad mundial y las nuevas realidades internacionales. Un reto para la teoría y para la política”. *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz. 2001*, Madrid: Tecnos/Universidad del País Vasco, pp. 17-85

Arenal, C. (2009) “Mundialización, creciente interdependencia y globalización en las relaciones internacionales”. *Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2008*. Bilbao: Universidad del País Vasco, pp. 181-268.

Arenal, C. (2014) *Etnocentrismo y teoría de las Relaciones Internacionales. Una visión crítica*. Madrid: Tecnos

Arntz, M., Gregory, T., y Zierahn, U. (2016) “The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries,” OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nº 189.

Barbé, E. (2010) “Multilateralismo: adaptación a un mundo con potencias emergentes”. *Revista Española de Derecho Internacional*, vol. LXII, nº 2, pp. 21-50.

Beck, U. (1997) *¿Qué es la globalización?. Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.

Bhattacharya, A., Bürkner, H. y Bijapurkar, A. (2016) “What you need to know about globalization’s radical new phase”. *BCG Perspectives*, Boston Consulting Group, julio

Caballero, S. (2017) “El debate agencia-estructura en las Relaciones Internacionales: capacidad de agencia y limitaciones estructurales”. En Verdes-Montenegro, F. J. (Coord.) *Otras miradas y otras voces. Visiones críticas de las Relaciones Internacionales*. Buenos Aires: Eduntref (en prensa)

Cox, R. (1981) “Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory”. *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 10, nº 2, pp. 126-155.

Cox, R. (2010) “Robert Cox on World Orders, Historical Change and the Purpose of Theory in International Relations”, disponible en <http://www.theory-talks.org/2010/03/theory-talk-37.html> [acceso el 30 de abril de 2017]

Dieter, H. (2014) *The Return of Geopolitics: Trade Policy in the Era of TTIP and TPP*, Berlín: Friedrich Ebert Stiftung.

Donnan, S. (2016a) “Global Trade: Structural Shifts”. *Financial Times*, 2 de marzo.

Donnan, S. (2016b) “WTO warns on rise of protectionist measures by G20 economies”. *Financial Times*, 21 de junio.

⁷ De esta frase existe una versión popular, apócrifa e incorrecta: “El viejo mundo se muere. El nuevo tarda en aparecer. Y en ese claroscuro surgen los monstruos”. Para el original, ver Gramsci (1999): 37.

Eurofound (2016) *ERM annual report 2016: Globalisation slowdown? Recent evidence of offshoring and reshoring in Europe*. Luxemburgo: Unión Europea

Falk, R., y Unmußig, B. (2014) *The great revenge of the North? TTIP and the rest of the world*. Berlín: Heinrich-Böll-Stiftung.

Felbermayr, G.; Kohler, W.; Aichele, R.; Klee, G.; y Yalcin, E. (2014) *Mögliche Auswirkungen der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) auf Entwicklungs- und Schwellenländer*, Munich: IFO Institut.

Fontdegloria, X. (2016) "El comercio marítimo mundial navega a un ritmo insostenible". *El País*, 21 de noviembre.

Freytag, A.; Draper, P.; y Fricke, S. (2014) *The impact of the TTIP. Vol 1: Economic effects on Transatlantic partners, third countries and the global trade order*. Berlín: Konrad Adenauer Stiftung.

Gill, S. (1995) "Globalisation, Market Civilization and Disciplinary Neoliberalism". *Millennium: Journal of International Studies* vol. 24, nº 3, pp. 399-423.

Gnath, K. y Schmucker, C. (2011) *The Role of Emerging Countries in the G20: Agenda-setters, Veto Player or Spectators?* Brujas: UNU-CRIS/Collège d'Europe.

González, A. (2017) "Xi advierte en Davos de que no hay vencedores en una guerra comercial". *El País*, 18 de enero.

Gramsci, A. (1999) *Cuadernos de la cárcel. Edición crítica del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana*. México: Era, vol. 2.

Greenberg, E.; Hirt, M. y Smit, S. (2017) "The global forces inspiring a new narrative of progress". *McKinsey Quarterly*, abril.

Greven, T. (2016) "The rise of Right-Wing Populism in Europe and the United States. A comparative Perspective". *Perspective*, Friedrich Ebert Stiftung, mayo.

Hoekman, B. (ed.) (2015) *The Global Trade Slowdown. A New Normal?* VoxEU / European University Institute / CPR Press

Inglehart, R.F. y Norris, P. (2016) "Trump, Brexit and the rise of Populism. Economic Have-nots and Cultural Backlash". *Harvard Kennedy School Faculty Research Working Papers* RWP 16-026, agosto.

Juncker, J.C. (2016) *Estado de la Unión 2016: hacia una Europa que proteja, empodere y vele por la seguridad*. Bruselas: Unión Europea, 14 de septiembre

Khanna, P. (2009) *The Second World: How Emerging Powers Are Redefining Global Competition in the Twenty-first Century*. Nueva York: Random House.

Knafo, S. (2010) "Critical approaches and the legacy of the agent/structure debate in international relations". *Cambridge Review of International Affairs*, vol. 23, nº 3, pp. 493-516.

Krugman, P. (2007) *The Conscience of a Liberal*, Nueva York: W. W. Norton

Kupchan, C. (2012) *No One's World. The West, the Rising rest, and the Coming Global Turn*. Oxford: Oxford University Press.

Lakner, C. y Milanovic, B. (2016) "Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession". *The World Bank Economic Review* vol. 30, nº 2, pp. 203-232.

Mahbubani, K. (2009) *The New Asian Hemisphere. The Irresistible Shift of Global Power to the East*. Nueva York: Public Affairs.

Manyika, J.; Bughin, J.; Lund, S.; Nottebohm, O.; Pulter, D.; Jauch, S. y Ramaswamy, S.

(2014) *Global Flows in a Digital Age: How Trade, Finance, People, and Data Connect the World Economy*. S.I.: McKinsey Global Institute, abril.

Manyika, J.; Chui, M.; Niremadi, M.; Bughin, J.; George, K.; Wilmott, P.; Dewhurst, M. (2017) *A Future that Works: Automation, Employment and Productivity*. McKinsey Global Institute, enero.

Milanovic, B. (2012) "Global Income Inequality by the Numbers: In history and Now: an Overview". Banco Mundial, *Policy Research Working Paper* nº 6259.

Milanovic, B. (2016) *Global inequality: A New approach for the Age of Globalization*. Cambridge: Harvard University Press.

Münchau, W. (2016) "The elite's Marie Antoinette momento. Right response is to focus on financial sector and inequality", *Financial Times*, 27 de noviembre.

Naím, M. (2013) *El fin del poder*. Barcelona: Debate.

OCDE (2008) *Growing Unequal? Income distribution and Poverty in OECD Countries*. París: OECD

OECD (2010) *Perspectives on Global Development 2010: Shifting Wealth*. París: OECD

OCDE (2011) *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising*. París: OECD

OCDE (2015) *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. París: OECD

Ocampo, J. A. y Stiglitz, J. (2012) "From the G-20 to a Global Economic Coordination Council". *Journal of Globalization and Development*, vol. 2, nº 2, pp. 1-16.

Organización Mundial de Comercio (2016a) *G20 Report on Trade Measures (Mid October 2015 to Mid-May 2016)*. Ginebra: OMC.

Organización Mundial de Comercio (2016b) *G20 Report on Trade Measures (Mid-May to Mid-November 2016)*. Ginebra: OMC

Peña, F. (2014) "Fragmentación en las negociaciones comerciales. Los mega-acuerdos interregionales y su potencial impacto en la gobernanza global". *Carta mensual*, marzo. Disponible en <http://www.felixpena.com.ar>

Pérez-Rocha, M. (2015) *TTIP. Why the world should beware*. Amsterdam: Transnational Institute.

Pew Global Research Center (2014) *Emerging and developing countries much more optimistic than rich countries about the future*. Washington, octubre.

Polanyi, K. (1991) [1944] *La gran transformación. Los orígenes económicos y sociales de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Politico (2016) "The Black Swan President", *Politico Magazine*, 12 de noviembre. Disponible en <http://www.politico.com/magazine/story/2016/11/donald-trump-president-white-house-policy-black-swan-214450>

Rodrik, D. (2011) *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona: Antoni Bosch.

Saideman, S. (2017) "For political scientists, is Trump a black swan?", *OpenCanada.org*, 19 de enero. Disponible en <https://www.opencanada.org/features/political-scientists-trump-black-swan/>

Sanahuja, J.A. (2013a) "Las nuevas geografías de la pobreza y la desigualdad y las metas de desarrollo global post-2015", en Manuela Mesa (coord.), *El reto de la democracia en un mundo en cambio: respuestas políticas y sociales. Anuario CEIPAZ 2013-14*, Madrid, CEIPAZ, pp. 61-100.

Sanahuja, J.A. (2013b) "Narrativas del multilateralismo: «efecto Rashomon» y cambio de poder". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, nº 101, abril, pp. 27-54

Sanahuja, J.A. (2015) "Los desafíos de la Teoría Crítica de las Relaciones Internacionales", en Arenal, C. y Sanahuja, J. A. (coords.), *Teorías de las Relaciones Internacionales*. Madrid: Tecnos, pp. 157-188.

Sanahuja, J.A. (2016) "Introducción: América Latina ante un cambio de escenario: e la bonanza de las *commodities* a la crisis de la globalización". *Pensamiento Propio* nº 44, monográfico "América Latina: de la bonanza a la crisis de la globalización", pp. 13-27.

Schmiege, E. (2015) *TTIP-Opportunities and Risks for Developing Countries*. Bonn: Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP).

Seery E. y Caistor, A. (2014) *Iguales. Es hora de acabar con la desigualdad extrema*. Oxford/Madrid: Oxfam Intermón

Serbin, A. (2017) "Un triángulo escaleno? América Latina y el Caribe, China y los Estados Unidos y las narrativas del nuevo ciclo", en Serbin, A.; Martínez, L.; Ramanzini Junior, H. y Serbin Pont, A. (Coords.) *América Latina y el Caribe frente a la encrucijada actual de la globalización. Anuario de la integración regional de América Latina y el Caribe*, nº 13, pp. 31-58.

Studemann (2017) "Thinking the unthinkable on Germany going nuclear". *Financial Times*, 6 de febrero.

Taleb, N. N. (2010) *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*. Nueva York: Penguin (2ª edición)

The Economist (2006) "The New Titans. A Survey of the World Economy", 16 de septiembre.

The Economist (2011) "A Game of Catch-Up. A Survey of the World Economy", 24 de septiembre.

The Economist (2013a) "Here, There and Everywhere. Special Report, Outsourcing and Offshoring", 19 de enero

The Economist (2013b) "The Great Deceleration", 27 de julio.

The Economist (2015) "Game of Zones", 21 de mayo.

The Economist (2016b) "Drawbridges up. The new divide in rich countries is not between left and right but between open and closed", 30 de Julio.

The Economist (2016b) "Why is world trade growth slowing", 11 de octubre.

The Economist (2017) "The retreat of the global company", 28 de enero.

UNCTAD (2017) "Global FDI flows slip in 2016. Modest recovery expected in 2017", *Global Investment Trends Monitor* nº 25, 1 de febrero

Wight, C. (2006) *Agents, Structures and International Relations. Politics as Ontology*. Cambridge: Cambridge University Press

World Economic Forum (2016) *The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Davos: WEF.