



Munich Personal RePEc Archive

Galicia in the global context: economy and geopolitics

Fernando, Gonzalez Laxe and José Francisco, Armesto Pina and Patricio Sanchez, Sanchez Fernandez

Foro Económico de Galicia, Universidade de Vigo (Spain)

1 September 2024

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/122150/>
MPRA Paper No. 122150, posted 20 Sep 2024 06:10 UTC

GALICIA EN EL CONTEXTO GLOBAL: ECONOMÍA Y GEOPOLÍTICA

GALICIA IN THE GLOBAL CONTEXT: ECONOMY AND GEOPOLITICS

Fernando González Laxe
José Francisco Armesto Pina
Patricio Sánchez Fernández

Foro Económico de Galicia – Univesidade de Vigo
Campus Universitario
32004 OURENSE
Email contacto: patricio@uvigo.es

RESUMEN

En el mundo actual la geopolítica está liderando las decisiones generando oportunidades en una globalización más incluyente para muchos países al mismo tiempo que se da lugar a una economía más fragmentada y con menos reglas de juego comunes. Por tanto, se podría decir que estamos presenciando una serie de crisis superpuestas o crisis simultáneas, en las que se entremezclan asuntos tan dispares como los aumentos de aranceles a numerosos productos de todos los rincones del mundo; a los problemas derivados del abastecimiento de materias primas y de productos alimentarios; los efectos de la irrupción de la inteligencia artificial; la expansión marítima de China; o las repercusiones que generan los movimientos migratorios.

ABSTRACT

In today's world, geopolitics is leading the decisions, generating opportunities in a more inclusive globalization for many countries, while at the same time giving rise to a more fragmented economy, with fewer common rules of the game. Therefore, we are witnessing a series of overlapping crises or simultaneous crises, in which issues as disparate as tariff increases on numerous products from all corners of the world; problems arising from the supply of raw materials and food products; the effects of the emergence of artificial intelligence; China's maritime expansion; or the repercussions generated by migratory movements are intertwined.

PALABRAS CLAVE:

Contabilidad Nacional, Ucrania, China, comercio internacional.

KEY-WORDS:

National Accountability, Ukrania, China, international trade.

GALICIA EN EL CONTEXTO GLOBAL: ECONOMÍA Y GEOPOLÍTICA

Fernando González Laxe, Francisco Armesto Pina, Patricio Sánchez.

Introducción. La geopolítica lidera las decisiones

La geopolítica tiene en vilo a la sociedad internacional. Numerosos acontecimientos sobrevuelan a la sociedad que se encuentra muy agitada en un nuevo contexto. Se podría afirmar que presenciamos un escenario global de creciente rivalidad y con una elevada intensidad en lo que concierne a la competencia estratégica entre los principales bloques y potencias. En este sentido se dice que se dibuja un panorama complejo.

El editor del Financial Times, Michael Stott, señaló recientemente que “estamos experimentando una transición hacia un nuevo orden mundial, en el cual el dominio que ha ejercido Occidente en términos políticos y económico se está rompiendo y surgen nuevos actores”. Por su parte, Rebeca Grynspan, secretaria general de la UNCTAD, concretaba un poco más cuando dijo “desde el punto de vista geoeconómico estamos evolucionando desde la hiperglobalización hacia lo que se denominaría poliglobalización.

Nos encontramos ante un cambio de los flujos y estructuras de comercio e inversión en el mundo”. Esto es, una transformación disruptiva después de décadas marcadas por el libre comercio, la liberalización y la competencia; y, en la actualidad, con énfasis en el predominio del proteccionismo y la política industrial.

En consecuencia, la geopolítica está liderando las decisiones. Significa que se generan nuevas oportunidades en una globalización más incluyente para muchos países al mismo tiempo que se da lugar a una economía más fragmentada, con menos multilateralismo y menos reglas de juego comunes.

El año 2024 será un año ajetreado en la medida que 70 países que, suman alrededor de la mitad de la población y el PIB, se enfrentan a nuevas elecciones. La incertidumbre de los resultados, máxime las que se celebrarán en EEUU el 5 de noviembre, pueden sacudir el tablero político y generar nuevas e impredecibles convulsiones.

La guerra en Ucrania se ha agudizado con los conflictos entre Israel y Hamas, por un lado; y posteriormente entre Irán e Israel, por el otro, Por tanto, el mundo es menos previsible y cada vez está más fragmentado. En términos geo-estratégicos está en juego el sistema internacional de reglas, puesto que potencias autoritarias consideran que pueden utilizar la fuerza para cambiar fronteras. Esta panoplia de acontecimientos puede desencadenar un ajuste estructural en la distribución del poder mundial, poniendo en cuestión el papel de Europa, quedando atrás respecto a Estados Unidos y China.

Los institutos de opinión y de reflexión estratégica se dividen a la hora de plantear escenarios de futuro. Los hay que afirman que Putin está esperando para saber si Biden continua en la Casa Blanca o si volverá Trump. El resultado de dichas elecciones podría marcar las próximas secuencias. Pero, no es ese el único conflicto existente. Tanto la situación en Palestina como la actuación de Israel en dicho conflicto

está determinando cambios en el tablero internacional y son numerosos los países que desean reconocer al estado palestino, en contra, inicialmente de los Estados Unidos. Y, por el otro lado, el conflicto desatado por Irán contra Israel y las ataques en el mar Rojo hacen que se dediquen más energías y recursos a la seguridad; y, en consecuencia, más gasto en defensa; y en apuestas por un nuevo proteccionismo en contra de las tendencias hasta ahora mayoritarias de la globalización.

Se podría decir que estamos presenciando una serie de crisis superpuestas o crisis simultáneas, en las que se entremezclan asuntos tan dispares como los aumentos de aranceles a numerosos productos de todos los rincones del mundo; a los problemas derivados del abastecimiento de materias primas y de productos alimentarios; los efectos de la irrupción de la inteligencia artificial; la expansión marítima de China; o las repercusiones que generan los movimientos migratorios.

El Council On Foreign Relations (CFR), uno de los think thank más relevantes, divide los conflictos en tres tipos: el de tipo 1 (probabilidad alta), el de tipo 2 (probabilidad media) y el de tipo 3 (probabilidad baja). El documento de este año considera como de tipo 1, el riesgo de que los resultados de las elecciones americanas lleven consigo una agudización de la polarización y con ello surja más violencia y terrorismo; añadiendo como segundos temas que se produzca una inmigración descontrolada desde México y una posible extensión del conflicto de Gaza en Siria y en el Líbano.

Como escenario de probabilidad media sitúa a las siguientes circunstancias: intervención de la OTAN en la guerra de Ucrania; crisis en Taiwan que pueda llevar a intervenir a los Estados Unidos en una confrontación con China; desarrollo de los conflictos militares entre Irán e Israel; ataques cibernéticos hacia infraestructuras críticas. En suma, una concatenación de riegos que están íntimamente relacionados y conectados con la fragmentación del orden internacional establecidos desde hace años.

Un mundo inseguro reclama mayor atención a la defensa; y, con ello, más gasto militar.

El año 2023 ha visto como el gasto militar mundial fue un 9% superior al año anterior hasta alcanzar un valor de 2,2 billones de dólares, cifra superior al PIB de Italia, por ejemplo. Todo apunta que esta senda de incrementos del gasto va a proseguir. Tanto las escaladas bélicas como los posicionamientos proteccionistas y nacionalistas de determinados países alientan dichas tendencias. De una parte, se busca una complicidad entre países para disuadir la confrontación; pero los gastos en defensa arrojan un panorama nada halagüeño. Así, en 2023, los países que más gastan en defensa son EEUU (905,5 miles de millones de dólares) seguido de China (219,5); Rusia (108,5), India (73,6); Reino Unido (73,5); Arabia Saudí (69,1); Alemania (53,7); Francia (60,0); Japón (49,0); Corea del Sur (43,8). La UE no deja de reclamar más gasto militar en la medida que “el paraguas estadounidense que nos ha protegido durante la Guerra Fría y después puede no estar abierto todo el tiempo”, afirmaba recientemente Josep Borrell. O sea, los EEUU asumen dos tercios del gasto militar de los países de la OTAN, mientras que los países de la UE apenas aglutinan el 22,5%.

Cuadro n° 1. Gasto militar (en millones de dólares)

	Total	% 2023/2022	Cuota mundo	% del PIB
Estados Unidos	916.000	2,3	37,0	3,4
China	296.000	6,0	12,0	1,7
Rusia	108.000	24,0	4,5	5,9
India	83.600	4,2	3,4	2,4
Arabia Saudí	75.800	4,3	3,1	7,1
Reino Unido	74.900	7,8	3,1	2,3
Alemania	66.800	9,0	2,7	1,5
Ucrania	64.800	51,0	2,7	37,0
Francia	61.300	6,5	2,5	2,1
Japón	50.200	11,0	2,1	1,2

Fuente) SIPRI. Instituto Internacional de Estocolmo para la Investigación de la Paz.

Esta mayor reclamación se está centrando en fijar un porcentaje del PIB. Los EEUU destinan al gasto militar el 3,5% de su PIB; en tanto que los países europeos muestran guarismos más reducidos: Grecia (3%); Estonia (2,7%) Lituania (2,5); Finlandia (2,5%); Rumania (2,4%); Hungría (2,4%); Letonia (2,3%) Reino Unido (2,1%); con lo que los restantes países se sitúan por debajo del 2% (Francia 1,9%; Alemania, 1,6%; Italia 1,5%. España, por su parte, con un gasto militar equivalente al 1,3% de su PIB es el tercer país de la OTAN que menos gasta en defensa, solo superando a Bélgica y a Luxemburgo.

La coyuntura económica mundial: superada la desaceleración.

Tal y como expresaba Pierre-Olivier Gourinchas, economista-jefe del FMI, “la economía ha resistido mejor de lo esperado”, a pesar de las perturbaciones derivadas de la producción y la inflación causadas por la pandemia; los ataques de Rusia a Ucrania; la subida de los precios de las materias primas y los ajustes de las políticas monetarias.

Para continuar afirmando “a pesar de muchas predicciones sombrías, el mundo evitó una recesión, el sistema bancario demostró ser más resistente de los que se pensaba y las principales economías de mercado emergentes y en desarrollo no sufrieron paradas repentinas en las finanzas”.

Según el FMI la economía mundial continuará creciendo un 3,2% en 2024, al mismo ritmo que en 2023. Se producirá una ligera aceleración en las economías avanzadas (1,6% en 2023; 1,7% en 2014 y 1,8% en 2025) que quedará compensada por una leve ralentización de las economías emergentes y en desarrollo (4,3% en 2023; 4,2% en 2024). Las proyecciones a cinco años (3,1%) es la menor de las últimas décadas.

Cuadro nº 2. Proyecciones de crecimiento de la economía mundial.

	2023	2024	2025		2023	2024	2025
Economías avanzadas	1,6	1,7	1,8	Economías emergentes y en desarrollo	4,3	4,2	4,2
EEUU	2,5	2,7	1,9	China	5,2	4,6	4,1
Zona euro	0,4	0,8	1,9	India	7,8	6,8	6,5
Alemania	-0,3	0,2	1,3	Rusia	3,6	3,2	1,8
Francia	0,9	0,7	1,4	Brasil	2,9	2,2	2,1
Italia	0,9	0,7	0,7	México	3,2	2,4	1,4
España	2,5	1,9	2,1	Arabia Saudita	-0,8	2,6	6,0
Japón	1,9	0,9	1,0	Nigeria	2,9	3,3	3,0
Reino Unido	0,1	0,5	1,5	Sudáfrica	0,6	0,9	1,2
Economía mundial					3,2	3,2	3,2

Fuente) FMI (2024).

¿Cómo catalogar el comportamiento de la economía mundial?. En primer lugar, la economía mundial se ha mostrado muy flexible; y, en segundo término, las expectativas de la inflación, de la deuda y del mercado laboral están mejor ancladas de lo que muchos esperaban.

Cabe destacar que el crecimiento de la producción en 2023 superó las predicciones del FMI, a excepción de los países en desarrollo de renta baja; y el empleo ha aumentado, salvo en China y en algunos países de renta baja. Si visualizamos los resultados se aprecian varias tendencias: Estados Unidos se ha mostrado boyante; la eurozona muestra una gran diversidad entre países; y China ha fluctuado, según los trimestres, pero logrando al final de año no presentar cifras alarmistas.

Estados Unidos se ha convertido en el motor inesperado de la economía mundial. Sus tasas de crecimiento han sido muy superiores a las europeas y más sólidas que los países asiáticos, desafiando las expectativas y los presagios de la recesión. De cara al ejercicio actual, el FMI revisa al alza las previsiones para la economía americana mientras rebaja las de Europa. Tres factores marcan las diferencias: a) la innovación; b) la inmigración; y c) la energía. Está bien claro que los EEUU se benefician de la abundante mano de obra que cruza la frontera lo que hace que la mayor presión de las personas que optan a trabajar lo hagan con salarios más bajos, en la medida que no hay una fuerte presión por falta de mano de obra. En segundo lugar, en EEUU resulta más fácil convertir las ideas innovadoras en empresas de éxito; en tanto que en el continente europeo queda mucho trabajo por hacer para dar rienda suelta a la innovación, afirma Georgieva, la directora del FMI. Y, en lo que concierne a la energía, en EEUU se ha batido el record de exportación de energía, en tanto que la UE se ve penalizada por la carestía energética por la guerra de Ucrania, ya que su principal fuente de suministro energético y barato era Rusia.

En el informe de FMI (2024), Perspectivas de la economía mundial, se subraya que a pesar de los últimos choques y de las restrictivas condiciones de orden financiero, el crecimiento económico se mantiene firme y mejorando sus previsiones. Incluso, la inflación ha descendido y se esperan más rebajas a lo largo del año. Ante este panorama, el FMI fija cuatro prioridades básicas: a) reconstituir los colchones fiscales; b) revivir el crecimiento a través de las reformas estructurales (refuerzo de gobernanza, reducción de la burocracia, aumento de la participación de la mujer en el mercado

laboral, mejora del acceso al capital) que permitan un aumento de la productividad y la inversión en capital humanos; c) abordar las transiciones ecológicas y digitales; y d) renovar el compromiso del FMI con sus miembros por medio del apoyo financiero a los países que lo necesiten.

En el informe sobre las perspectivas mundiales el FMI vuelve a insistir que los principales factores determinantes del crecimiento son el trabajo, el capital y la eficiencia en el uso de ambos recursos; esto es, la productividad total de los factores (PTF). De estos tres factores, fue la desaceleración del crecimiento de la PTF la que causó más de la mitad de la caída del crecimiento desde la crisis. Resulta sabido que la PTF aumenta con los avances tecnológicos y la mejora de la asignación de los recursos permite que la mano de obra y el capital se desplacen hacia las empresas más productivas. El análisis llevado a cabo muestra que la asignación de recursos es crucial para el crecimiento; pero en los últimos años, una distribución de recursos entre empresas cada vez ineficiente ha lastrado la PTF; y, con ella, el crecimiento mundial.

Según las previsiones de Naciones Unidas las presiones demográficas van a incrementar los desequilibrios en la oferta de mano de obra mundial y podría contribuir a frenar el crecimiento mundial. Las tesis que maneja son las siguientes: la población en edad trabajar aumentará en los países de ingreso bajo y en algunas economías emergentes, mientras que en China y la mayoría de las economías avanzadas (excepto EEUU) tendrán problemas de escasez de mano de obra. Se espera que, de aquí a 2030, la tasa de crecimiento de la oferta mundial de mano de obra se reduzca hasta tan solo 0,3%, muy por debajo de su promedio de antes de la pandemia.

Las reformas estructurales destinadas a mejorar la eficiencia de la asignación de recursos constituyen la clave de bóveda para poder devolver el crecimiento a una senda de avances continuos. El FMI estima cinco factores que estimulan el crecimiento: políticas que impulsan la participación de la fuerza laboral, incremento de la fuerza laboral de las economías avanzadas por medio de la migración; reformas estructurales que reducen las asignaciones ineficientes; políticas que mejoran la asignación del talento y la adopción de la inteligencia artificial. Por el contrario, dos factores reducen el crecimiento económico: el sobre endeudamiento público y la fragmentación económica.

El empleo, los salarios, las tasas de pobreza y la productividad.

No cabe duda que el entorno macroeconómico mundial se deterioró en el año 2023 debido a las continuas tensiones geo-políticas y a la persistente inflación. En dicho contexto, la actividad industrial, la inversión y el comercio internacional se resintieron por la desaceleración de las economías emergentes como China, Brasil o Turquía; y el crecimiento de las economías avanzadas se redujo casi a la mitad. Pero, a pesar de dicha ralentización los mercados de trabajo mostraron una sorprendente resiliencia (OIT,2024). Es decir, merced al fuerte crecimiento del empleo, tanto la tasa de desempleo como el déficit de empleo han descendido por debajo de los valores anteriores a la pandemia.

Los datos lo corroboran: la tasa de desempleo mundial en 2023 fue del 5,1%, tras un modesto repunte respecto de 2022. Y el déficit mundial de empleo también mejoró en 2023, con unos 435 millones de personas con una necesidad insatisfecha de empleo. Asimismo, las tasas de actividad se recuperaron alcanzado tanto en los países de ingresos medianos bajo y altos contribuyendo a generar desequilibrios en las economías avanzadas.

Pese a la reducción del desempleo y el crecimiento positivo del empleo, los salarios reales disminuyeron en la mayoría de los países del G-20, debido a que las subas salariales no contra-restaron el aumento de la inflación.

Las situaciones derivadas de este panorama hacen que el número de trabajadores que viven en situación de pobreza extrema en el mundo (aquellos con ingresos inferiores a 2.25 dólares/día/persona) aumentara en cerca de un millón de individuos. Aunque llama más la atención el hecho de que los incluidos en el apartado de pobreza laboral moderada (aquellos con ingresos de trabajo inferior a 3,65 dólares/día/persona) hayan aumentado alcanzando, en 2023, un total de 8,4 millones de personas. El dato positivo es que las tasas de informalidad hayan recuperado los niveles anteriores a la pandemia, alcanzando la cifra de 2.000 millones de trabajadores informales por mor de un crecimiento de la fuerza de trabajo mundial, explica la OIT en su informe sobre Perspectivas sociales y del empleo en el mundo (OIT,2024).

El comportamiento de la economía mundial en 2023 subraya una recuperación económica en relación a la pandemia, consecuencia de una mayor resiliencia; pero también muestra una situación de fragilidad tanto en las condiciones financieras, que se deterioran, como por la inversión, que aumenta ligeramente. La incertidumbre no ha impedido la reanudación de las actividades inversoras, especialmente en los países europeos; ni tampoco de la aceleración del progreso tecnológico, especialmente en el campo de las tecnologías digitales.

Sin embargo, tras el repunte del crecimiento, la productividad retrocede a causa del fuerte aumento de la actividad inversora en servicios de baja productividad y en la construcción. La explicación nos la proporciona la OIT en su informe al decir “durante los periodos de lento crecimiento de la productividad, las rentas reales disponibles y los salarios reales suelen ser vulnerables a la volatilidad de los precios. Dicho de otra manera, al ser muy pocas las empresas que han registrado un drástico aumento de sus beneficios, la mayoría de los trabajadores y sus hogares han sufridos una erosión acelerada de las rentas reales disponibles dada la imposibilidad de exigir mayores subas de ingresos laborales”. Además, no es difícil deducir que “habida cuenta de la flagrante heterogeneidad sectorial de los ingresos, se han agravado las desigualdades de ingreso dentro de un mismo país”.

Afortunadamente, no se ha entrado en una espiral de precios y salarios; sin embargo, en entornos de crecimiento indecisos, la devaluación de la renta real disponible es un mal presagio para la demanda agregada y no augura una recuperación económica más sostenida. Es más, cuando decae la demanda, el crecimiento de la productividad se resiente; ya que las empresas no generan bastantes ingresos para invertir en los últimos avances tecnológicos y adaptarse a ellos.

Cuadro n° 3. Crecimiento del empleo 2019-2023. (en porcentajes)

	2019	2020	2021	2022	2023	2024p	2025p
Mundo	1,3	-2,0	2,8	2,8	2,2	0,8	1,1
Países de bajos ingresos	2,9	1,3	3,3	3,9	3,0	3,2	3,3
Países de ingresos medios bajos	2,1	-1,1	3,3	4,3	4,5	1,2	2,0
Países de ingresos medios altos	0,3	-2,9	2,8	1,5	0,6	0,3	0,4
Países de ingresos altos	1,3	-2,8	1,6	2,5	1,1	-0,2	0,1
Hombres	1,3	-2,8	2,5	3,0	1,5	1,1	1,3
Mujeres	1,4	-2,3	3,2	2,5	3,2	0,3	0,9

Fuente) OIT (2024).

Finalmente, la escasez de mano de obra y de profesionales calificados continúa siendo un problema prioritario para los responsables políticos y empresariales en las economías avanzadas y en algunas economías emergentes. Pese a la mejora de las tasas de actividad, ciertas ramas productivas manifiestan su dificultad para atraer a personas que asuman la creciente demanda de trabajos cualificados (transporte, logística, comercio, industria manufacturera, TIC, por ejemplo). Parte del problema radica en las malas condiciones de trabajo, en la dificultad de ofrecer salarios más elevados o en la escasa movilidad geográfica derivada de la falta de vivienda asequible para los trabajadores.

Las tasas de actividad femenina se han recuperado más rápido de lo previsto, pero aún subsiste una relevante brecha de género en lo tocante a la participación laboral; sobre todo, en los países emergentes y en desarrollo. Aunque lo más preocupante es la situación de los jóvenes. A pesar de su recuperación, la tasa de actividad juvenil continúa siendo baja ya que muchos jóvenes abandonan el mercado laboral, no cursan ningún tipo de formación y tropiezan con importantes obstáculos para volver a trabajar. Es decir, las tasas de personas que ni trabajan, ni estudian, ni reciben formación (los denominados ninis) siguen siendo elevadas en todos los grupos de países por niveles de ingresos y, en particular, en el caso de las mujeres jóvenes.

Adicionalmente, a medida que la economía siga desacelerándose, parte del déficit de mano de obra será absorbido por las empresas, que anunciarán menos vacantes. No obstante, la OIT (2024) afirma que “de seguir con una productividad débil, es probable que persista la escasez de trabajadores”. La argumentación es la siguiente “en los países en proceso de envejecimiento demográfico, los empleadores tendrán cada vez más dificultades para cubrir sus vacantes a pesar de la ralentización del crecimiento”; justificada porque los trabajadores de edad avanzada prefieren no cambiar de empleo, con lo que en una población envejecida habrá menos personas dispuestas a dejar su puesto de trabajo para probar suerte en otro lugar; disminuyendo, así, el número de candidatos a las vacantes. Solo con la mejora en las condiciones de trabajo, una suba de salarios y un aumento de la productividad se podrían corregir algunos de los desequilibrios del mercado laboral, al igual que una distribución más equitativa de las oportunidades de empleo entre los países contribuiría a mejorar las condiciones y expectativas de vida.

Comercio e inversión internacional.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) prevé que el comercio internacional de mercancías crezca en torno al 2,6% en el año 2024 y continúe

creciendo en un 3,3% a lo largo del 2025. Las previsiones se basan en que tras la contracción experimentada en 2023 habrá un resurgir de la demanda de mercancías ayudada por la reducción de las presiones inflacionistas y mejora de los ingresos reales de los hogares,

Las fluctuaciones experimentadas en el último quinquenio se deben a una combinación de factores desfavorables, lo que se denomina “policrisis”. Abarcan una serie de conmociones de la oferta y la demanda relacionadas con la pandemia del COVID-19; las perturbaciones de las cadenas de suministros y los efectos de una mayor incertidumbre en las políticas comerciales debido a las rivalidades geopolíticas. A pesar de esta dificultad, el comercio mundial de mercancías ha mostrado una notable resiliencia en el último año, apunta la OMC en su reciente informe (2024). Asimismo, las condiciones macroeconómicas y la guerra de Ucrania motivaron que las presiones inflacionistas limitaran los salarios y los ingresos reales tanto en 2022 como en 2023, en particular en las economías avanzadas. Esta circunstancia facilitó la reducción de la demanda de exportaciones en 2023, y con ello fijar la tasa de variación del comercio en el 2,6% mencionado.

La inflación general alcanzó su máximo nivel en 2022; y al igual que los tipos de interés, los precios de la energía reaccionaron con retraso, ya que los consumidores no vieron reflejado el aumento de los precios hasta 2023. Los elevados precios de la energía repercutieron en los costes de producción y la política de subir los tipos de interés también tuvo sus efectos negativos, ya que los hogares y las empresas se vieron obligados a tener en cuenta los costes reales de los préstamos a la hora de adoptar decisiones de consumo y de inversión.

Finalmente, la brecha entre el crecimiento del PIB y el comercio mundial de mercancías siguió siendo positiva, a pesar de que la tendencia del PIB sigue siendo positiva y la del comercio pasa a ser negativa. Ello se debe a que el crecimiento del comercio es muy pro cíclico; se ralentiza más que el crecimiento del PIB en los periodos de contracción económica e incluso puede llegar a ser negativos, como sucedió en 2023. A la inversa, el comercio se recupera de manera más sólida que la producción durante las fases de expansión, como se hizo en 2010 y 2021.

El carácter pro cíclico del comercio se atribuye a la elevada proporción que representan los productos manufacturados en el comercio de mercancías (63% en 2022) en comparación con el PIB (el 28% en 2022) que se basa, sobre todo, en el crecimiento y dotación de los servicios. El consumo de manufacturas en particular de los bienes duraderos y de capital es sensible a la renta real disponible y a factores cíclicos (BCE,2028). Esto es, cuando disminuye la renta real, los consumidores prefieren aplazar la compra de bienes duraderos (como vehículos y electrodomésticos) en lugar de retrasar el consumo de los servicios, donde el consumidor tiene menos margen de elección (por ejemplo, alquileres, servicios médicos, etc.). Por último, la compra de bienes duraderos depende del crédito, lo que hacen que sean más vulnerables a las fluctuaciones de los tipos de interés.

Varios rasgos relevantes a la hora de analizar el comercio y la inversión en 2023. Apuntamos los siguientes: a) la OMC ha observado indicaciones preliminares de fragmentación de las corrientes comerciales, ya que las exportaciones y las importaciones se están reorientando en función de criterios geopolíticos; aumentando la

incertidumbre en lo relativo a las políticas comerciales; aunque hasta la fecha no muestran una tendencia creciente hacia la regionalización del comercio o su relocalización en economías vecinas; b) la inversión extranjera directa (IED) también se desplaza cada vez más hacia economías que se consideran amigas. Según el FMI las corrientes de IED hacia las economías emergentes y en desarrollo y desde ellas son sustancialmente menores para los interlocutores más alejados geográficamente; c) el valor del comercio mundial de mercancías medido por las exportaciones disminuyó un 5% en dólares corrientes, a 23,78 billones de \$ en 2023. Dicha disminución se debe a una combinación de factores (reducción del comercio, disminución de los precios de los productos básicos primarios y a las fluctuaciones de los tipos de cambio); d) el comercio mundial se redujo en la mayoría de los productos (manufacturas, -3%; combustibles, -19%; hierro y acero, -15%; productos químicos, -9%; equipos para oficinas y telecomunicaciones, -9%; componentes electrónicos, -11%) aunque haya excepciones (los productos alimenticios aumentan un 1% y los automóviles, un 17%); e) se produjo un desplome del comercio en los países menos adelantados (PMA) descendiendo las exportaciones y contrayéndose mucho las importaciones, aspecto que limita las posibilidades de consumo de los habitantes de los PMA; f) el comercio de los servicios comerciales ascendió a 7,54 billones de dólares, incrementándose un 9%, registrando, por lo tanto, un crecimiento muy sólido a pesar del descenso mostrado por los servicios de transporte debido a los acontecimientos relacionados con los ataques contra el transporte marítimo en el mar Rojo; g) el comercio internacional de los servicios de tecnologías de la innovación y las comunicaciones sigue aumentando, lo que refleja una demanda acumulativa en programas informáticos, servicios en la nube, aprendizaje automatizado, ciberseguridad, tráfico en internet, etc..

Cuadro n° 4. Comercio mundial de mercancías 2023 (en miles de millones de \$)

Países exportadores				Países importadores			
País	valor	cuota	% anual	País	valor	cuota	% anual
China	3.390	14,2	-5%	Estados Unidos	3.173	13,1	-6%
Estados Unidos	2.020	8,5	-2%	China	2.557	10,6	-6%
Alemania	1.688	7,1	1%	Alemania	1.463	6,0	-8%
Países bajos	935	3,9	-3%	Países Bajos	842	3,5	-6%
Japón	717	3,0	-4%	Reino Unido	791	3,3	-4%
Italia	677	2,8	3%	Francia	786	3,2	-5%
Francia	648	2,7	5%	Japón	786	3,2	-12%
Rep. Corea	632	2,7	-8%	India	673	2,8	-7%
México	593	2,5	3%	Hong Kong	654	2,7	-2%
Hong Kong	574	2,4	-6%	Rep. Corea	643	2,7	-12%
Canadá	569	2,4	-5%	Italia	640	2,6	-8%
Bélgica	562	2,4	-12%	México	621	2,6	-1%
Reino Unido	521	2,2	-2%	Canadá	570	2,4	-2%
Emiratos Árabes Unidos	488	2,1	-5%	Bélgica	547	2,3	-12%
Singapur	476	2,0	-8%	España	470	1,9	-5%
Taiwan	432	1,8	-10%	Emiratos Árabes Unidos	449	1,9	7%
India	432	1,8	-5%	Singapur	423	1,7	-11%
Rusia	424	1,8	-28%	Polonia	370	1,5	-3%
España	423	1,8	2%	Suiza	364	1,5	2%

Fuente) OMC (2024).

El informe de la antigua UNCTAD, hoy UN-Trade (2024) “Fragmentación económica global y cambios en los patrones de inversión”, enumera grandes transformaciones significativas en lo tocante a las prioridades de inversión en distintos sectores y regiones. Los puntos claves quedan determinados por:

- i) La IED lucha por mantener el ritmo del PIB y del comercio, en la medida que las dos primeras magnitudes crecen anualmente en el 3,4% y el 4,2%, en tanto que la IED se ha estancado; subrayando, asimismo, una mayor cautela de los inversores debido a los cambios en la producción internacional y en las cadenas de valor mundiales; al aumento del proteccionismo y a las crecientes tensiones geopolíticas. También que los países en desarrollo que dependen de la IED para su desarrollo son particularmente vulnerables a las fluctuaciones de los flujos de inversión global;
- ii) transición de las manufacturas a los servicios, ya que desde 2004 a 2023 la proporción de proyectos transfronterizos de nueva creación en los servicios aumentó del 66% al 81%; y, simultáneamente, la IED en manufacturas se estancó durante dos décadas, obstaculizando seriamente la capacidad de las economías menos desarrolladas para mejorar los métodos de producción y adoptar nuevas tecnologías;
- iii) disminución del papel de la IED en China; esto es, pierde peso como país receptor. O, lo que es lo mismo, las empresas multinacionales muestran menos entusiasmo por invertir en China;
- iv) las tensiones geopolíticas afectan cada vez más a los flujos de IED, con lo que la inversión entre países geopolíticamente distantes (aquellos con intereses políticos o políticas exteriores divergentes) ha disminuido del 23% en 2013, al 13% en 2022;
- v) la inversión en tecnologías medioambientales se dispara, mostrando la IED en tecnologías ambientales (energía eléctrica y solar) aumentos muy intensos, al punto de escalar del 1% al 20% en las últimas dos décadas. Esta concentración en sectores de alta tecnologías beneficia principalmente a las economías desarrolladas, mientras que las economías más pequeñas y menos desarrolladas continúan haciendo frente a una reducción de IED en sectores tradicionales;
- vi) la resultante final es que los flujos de inversión globales favorecen a sectores en países desarrollados y a los principales mercados emergentes. Así la participación del total de proyectos de IED completamente nuevos en los países menos adelantados ha caído del 3% a mediados de la década de 2010, a solo el 1%; y en los países de renta baja y media-baja ha disminuido en un tercio en las últimas dos décadas.

Cuadro n 5. Porcentaje de los proyectos de inversión greenfield según niveles de renta de los países en los últimos años.

	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019	2020-2023
Países renta baja	2	3	3	2	1
Países de renta media baja	42	35	34	36	30
Países de renta media alta	34	38	40	40	35
Países de renta alta	21	23	23	22	33

Fuente) UNCTAD (2024). Global economic fracturing and shifting investment patterns.

Los tipos de interés y las políticas monetarias.

La hoja de ruta se mantiene. Los bancos centrales apuestan por ir dando pasos hacia una política monetaria menos restrictiva. Eso implica una rebaja paulatina de los tipos de interés, pero atendiendo a los datos económico, el presidente de la Reserva Federal (FED), Jerome Powel es así de tajante: “estamos en una situación en la que, si relajamos demasiado o demasiado pronto, podríamos volver a ver inflación. Si relajamos demasiado tarde o demasiado poco, podemos causar un daño innecesario al empleo y a la vida laboral de la gente. Por tanto, vemos que los riesgos tienen dos caras, así que es importante que seamos prudentes.

Afortunadamente, con una economía en crecimiento, un mercado laboral más fuerte, y una inflación a la baja, podemos abordar esta cuestión con cautela. Y dejar que los datos hablen al respecto” (20 marzo 2014)., De esta forma, la FED va a ir actuando según las circunstancias a fin de evitar el doble riesgo de bajar demasiado pronto y demasiado rápido y minar la lucha contra la inflación; y bajarlos más tarde o demasiado poco y provocar una recesión.

Por su parte, el Banco Central Europeo (BCE) también mantiene una posición muy parecida, aunque con un mayor retraso en su aplicación. La distinta constitución del cuerpo directivo y los diferentes objetivos hacen que dichas decisiones vayan un tanto descoordinadas de las adoptadas por la FED. Mantiene invariable su posición, justificando con ella, la confianza en que la inflación vaya remitiendo y convergiendo hacia el objetivo de forma sostenida.

Algunos miembros del Consejo de Gobierno del BCE (los llamados, palomas) consideran que ya se posee la suficiente confianza para bajar los tipos, aunque las presiones inflacionistas internas son intensas y se debería esperar a conocer el resultado de las negociaciones salariales. No cabe duda que el BCE actúa con cautela, incluso a costa de hacer daño al crecimiento económico; en la medida que el BCE no puede permitirse un paso en falso con sus tipos de interés que permita reavivar las presiones de los precios, pues afectaría a su credibilidad, después de los movimientos efectuados con ocasión de la crisis financiera del 2008-2009.

Las fluctuaciones derivadas de la suba del precio del petróleo o de los colapsos en las cadenas globales de suministros preocupan en exceso al funcionamiento de la economía europea. En este sentido, son muy afortunadas las expresiones utilizadas por Isabelle Weber, profesora de Economía de la Universidad de Massachusetts-Amberst, que utiliza el término de excuseflation (juego de palabras entre excusa e inflación) para actuar de manera combinada en materia monetaria y fiscal.

Cuadro nº 6. Evolución de los tipos de interés fijados por la Reserva Federal Americana y el Banco Central Europeo.

Reserva Federal Americana		Banco Central Europeo	
Fecha y tipo de interés		Fecha y tipo de interés	
14 diciembre 2022	4,25	2 febrero 2023	3,00
1 febrero 2023	4,75	16 marzo 2023	3,50
22 marzo 2023	5,00	4 mayo 2023	3,75
3 mayo 2023	5,25	15 junio 2023	4,00
14 junio 2023	5,25	27 julio 2023	4,25
26 julio 2023	5,50	14 setiembre 2023	4,50
20 septiembre	5,50	26 octubre 2023	4,50
1 noviembre 2023	5,50	14 diciembre 2023	4,50
13 diciembre 2023	5,50	25 enero 2024	4,50
31 enero 2024	5,50	7 marzo 2024	4,50
20 marzo 2024	5,50	11 abril 2024	4,50
1 mayo 2024	5,50		

Fuente) elaboración recogida de los acuerdos de ambas instituciones.

Las noticias procedentes de las reuniones de la FED apuntan a que habrá “tipos altos durante más tiempo”. La razón es el mantenimiento o ligero repunte de la inflación en los EEUU, lo que incita a enfriar la economía, tal y como lo describe el propio presidente de la FED, J. Powel, cuando afirma “es apropiado dar más tiempo a la política restrictiva para que funciones” (declaraciones de 17 abril 2024); para argumentar que “la política monetaria está bien situada para manejar los riesgos que encaramos”.

En consecuencia, el BCE no puede ir solo en el descenso de los tipos, pues si el BCE baja su tasa y la FED se mantiene inmóvil, el euro podría sufrir una depreciación; y, por lo tanto, una pérdida del valor relativo de la moneda comunitaria supondría importar inflación de afuera; y, sobre todo, desincentivar las economías comunitarias en un momento en que desea imponer nuevas reglas fiscales a fin de evitar el daño que causan los altos costes de financiación.

En mayo de 2024 se produjo la sexta pausa consecutiva; es decir, la Reserva Federal se resiste a bajar los tipos de interés y los mantiene en el máximo de los últimos 23 años; subrayando el mensaje: no habrá rebajas hasta que la inflación se encamine al 2%. Quiere ello decir, que hay firmeza en la adopción de las decisiones y que no habrá concesiones a la escalada de precios. En la medida que no haya progresión en el descenso de la inflación existe el riesgo que dicha dinámica se estanque; y, en consecuencia, complica la hoja de ruta de la economía americana. Los inversores asumen dicha decisión puesto que constatan que las propias cifras no animan a recortar con rapidez los tipos de interés. El presidente de la FED, Powell, insiste constantemente en que “no se tiene la suficiente confianza”; aunque advierte que la FED podría relajar la política monetaria, siendo menos agresiva a la hora de rebajar su cartera de bonos y otros activos. Esto es, hasta ahora, cada mes su balance se reducía en 95.000 millones de dólares; y a partir del próximo mes de junio, esta cantidad se reduciría a 60.000 millones (35.000 millones de cédulas hipotecarias y 25.000 millones de bonos).

Ahora bien, las decisiones concernientes a los tipos de interés estarán condicionadas al calendario político. A juicio de los analistas “cualquier movimiento

cercano a un hito electoral no solo podría interpretarse como un gesto de apoyo a un candidato, sino que podría influir directamente en el resultado de las elecciones”. De ahí que el propio Powell ha tenido que salir en defensa de la independencia de la institución.

La apuesta comunitaria para no quedarse rezagada.

La Unión Europea es consciente que se rezaga respecto a otros grandes bloques regionales. El PIB per capita en el periodo 1993-2023 ha crecido un 60% en Estados Unidos, mientras que en Europa solo lo ha hecho en un 30%. O, dicho de otra forma, hoy en día la UE representa el 13% del PIB mundial y en 1993, fecha de creación del mercado único, llegaba a ser del 20%. Con el fin de poseer herramientas para abordar dicha problemática encargó a Enrico Letta (ex primer ministro italiano) un informe sobre la salud de la economía europeas. La base de dicho trabajo, presentado el 17 de abril, es reforzar el mercado único muy en línea con el pensamiento de Jean Delors allá por la década de los noventa del pasado siglo. En el documento titulado Mucho más que un mercado, velocidad, seguridad y solidaridad: potenciar el mercado único para ofrecer un futuro sostenible y prosperidad para todos los ciudadanos de la UE, se afirma que si la UE aspira a ser un jugador relevante en la economía global del mañana debe combatir la fragmentación del mercado común, afianzar la unión financiera, combatir la fuga de capitales y reforzar las inversiones conjuntas, especialmente en el ámbito de las actividades energéticas, la defensa o las telecomunicaciones.

En la actualidad, el nuevo orden económico internacional requiere una revisión integrada del mercado único europeo, en aras a simplificar sus cargas burocráticas y fiscales; combatir su fragmentación y rearmar su potencial, concluye Letta en su informe al afirmar “es hora de diseñar una nueva brújula que oriente el mercado único en este complejo escenario internacional”. Al enumerar la amplia panoplia de elementos a tener en consideración y que requieren una mayor atención en lo que concierne a su análisis cita los retos que se plantean: la demografía, la tecnología, la economía y las relaciones internacionales. Estos elementos exigen respuestas políticas innovadoras y efectivas; constituyendo poderosas fuerzas de cambio, que requieren de una respuesta urgente, porque la oportunidad para frenar la economía corre el riesgo de cerrarse en un futuro próximo.

Da la impresión que el informe Letta es una enmienda a todo el corpus doctrinal comunitario ya que se señala en el mismo que “el mercado único de la UE va a la zaga del estadounidense” y reconoce que es imprescindible mejorar su capacidad de inversión a fin de garantizar la sostenibilidad. De otra parte, insiste en el riesgo de frenar las inversiones de los operadores en el caso de que la estrategia siga centrada en facilitar la entrada de nuevos competidores en vez de priorizar las inversiones. Así, en el caso de los telecos, se cita lo siguiente “hoy en día, en un mercado europeo con más de 100 operadores, centrarse únicamente en la regulación favorable a los entrantes sería perjudicial para un cambio tecnológico hacia redes avanzadas que requieren inversiones masivas”.

Letta en su propuesta parte de una concepción transversal del Mercado Único como instrumento para poder solventar varias de las problemáticas que acechan a la UE. Insiste en la necesidad de incorporar a la dimensión europea aquellos ámbitos relegados

a las competencias nacionales, tales como las telecomunicaciones, finanzas y energía; capítulos que son determinantes para garantizar la sostenibilidad del modelo económico y social de la UE frente a Estados Unidos y China. Del mismo modo, advierte de la necesidad de acometer las transiciones digital, verde y justa; a la que se deben añadir dos nuevas propuestas: el refuerzo de la seguridad y la defensa y establecimiento de directivas claras para el proceso de ampliación.

Pero la ambición del documento presentado por Letta para impulsar la integración financiera de la UE no encuentra un terreno abonado, sino todo lo contrario. Emergen resistencias de todos los tipos. Países pequeños (tales como las repúblicas bálticas, Luxemburgo, Irlanda, Chequia) plantean “permitir a las autoridades de supervisión europeas vigilar a los actores financieros transfronterizos más relevantes”, más que apostar por la “armonización de aspectos referentes de las normas impositivas sobre corporaciones”. Aunque, por otro lado, se acuerda “avanzar hacia la integración financiera, como la armonización de las normas para las quiebras, y diseñar y aplicar un producto de inversión/ahorro transfronterizo para inversiones minoristas o relanzar el mercado europeo del bono, incluso mediante cambios normativos”. Es decir, los acuerdos del Consejo Europeo se han quedado un tanto cortos; sobre todo, en lo que atañe a la armonización fiscal.

El nuevo marco de gobernanza europea se ve forjado por la presión de algunos países en priorizar la ortodoxia presupuestaria; esto es, preservar el crecimiento económico y las inversiones estratégicas con el mantenimiento de reglas fiscales que definen los límites del déficit (3% del PIB) y de la deuda (60% del PIB). Dichos límites tienen como un doble objetivo: el primero, limitar la capacidad de ampliar el techo del gasto y obligar a presentar planes de ajuste a cada Estado Miembro de la UE; y el segundo, objetivo consiste en definir y abordar sendas de consolidación presupuestaria personalizadas que obliguen a presentar y aplicar reformas estructurales. De esta manera, cada país comunitario debe contar con una trayectoria de referencia, exigiéndosele una evaluación continua de actualización de sus previsiones fiscales y económicas.

Pero, si Europa quiere ser competitiva no puede estar más regulada que los Estados Unidos; aunque tampoco menos. Históricamente, los reguladores europeos han enfocado tanto sus políticas comunes como sus actuaciones sobre los mercados con un exceso de regulación y restricciones. Y, en segundo lugar, tampoco deben encomendarse a desarrollar una artillería regulatoria dirigida a los países que subvencionan “injustamente” a sus empresas y bloquean el acceso de las compañías de la Unión Europea a sus mercados. Así, el nuevo Reglamento sobre subvenciones extranjeras (FSR, por sus siglas en inglés) lanzado el pasado año ha dado lugar a varias investigaciones de gran repercusión. En primer lugar, cubre el vacío existente en la normativa anti-subsidios de la UE ampliando el régimen de ayudas estatales a las empresas extranjeras que operan en el mercado de la UE. Las empresas deben notificar los contratos públicos y las fusiones y adquisiciones que superen un determinado valor, lo que puede dar lugar a una investigación sobre las distorsiones de la competencia. Lo curioso es que dichas herramientas pueden utilizarse para alcanzar diversos objetivos, cuestión que no es tan provechosa dados los actuales conflictos geopolíticos y estrategias cruzadas de las multinacionales operando en diversas áreas. O, incluso, podría ser interpretado como un ataque económico contra un país o generar conflictos entre los propios Estados Miembros, cuando un país deseara contar con equipos o

proveedores de bajo coste. La experiencia indica que estas armas reguladoras afectan a ciertas tecnologías estratégicas (automóviles eléctricos, eólicas...) y están siendo utilizadas para empresas individuales y no tanto para el sector en su conjunto.

Conclusiones: como gobernar en un mundo disruptivo.

Tanto los Gobierno como las empresas disponen de equipos que trabajan en las estrategias. Se centran en pretender alcanzar los objetivos y afrontar sus retos; en la medida que las hipótesis a manejar han de ser razonables y asumidas.

En el año 2024 se constata el cambio de paradigma de las relaciones internacionales que predominaron en los últimos años. De un sistema unipolar, marcado por la hegemonía de Estados Unidos, transitamos a un mundo donde el conflicto entre los grandes países se está convirtiendo en la nueva normalidad. Asimismo, de la globalización estamos pasando a una fragmentación del comercio y de la inversión internacional. De un sistema financiero y de pagos dominado por el dólar, visualizamos la emergencia de un sistema financiero internacional con divisas alternativas. Y, finalmente, de un mundo con precios estables y una inflación más o menos controlada, a una economía con tasas de inflación elevadas y tipos de interés más altos.

Este nuevo panorama y configuración internacional empieza a forzar tanto a los Gobiernos como a las empresas a reconsiderar sus estrategias internacionales, a redirigir sus objetivos y a redefinir sus mercados internacionales. Los efectos de dicho contexto lo vemos reflejado en las nuevas funciones del *nearshoring*, el *reshoring* y el *friendshoring*. Es decir, las distintas opciones del capital empresarial y las apuestas políticas. El *nearshoring* como dinámica de externalizar parte de los servicios de una empresa a otras compañías de países extranjeros cercanos o vecinos o acercar la producción al territorio de consumo, fundamentalmente por poseer salarios más bajos. No deja de ser una relocalización de empresas que son utilizadas como “arma competitiva”. El *reshoring* es aquel proceso por el cual las empresas buscan devolver la producción de sus bienes al país de origen de la compañía. O sea, lo contrario a la deslocalización. Significa mover una operación productiva que se trasladó al extranjero y ahora vuelve al país de origen. Surge como necesidad de reindustrializar las economías desarrolladas. Y, finalmente, el *friendshoring* o acto de fabricar o abastecerse de países que son aliados geográficos y sobre los cuales priorizamos a la hora de comerciar por considerarlos como amigos. Lo contrario al *decoupling*.

Dos rasgos llaman la atención en esta situación. La primera, es la rapidez y la velocidad de los cambios de estrategias tanto en las empresas como de los Gobiernos. La segunda, es la intensidad y los cambios de dirección en las estrategias. Respecto a las primeras, se estima que estamos adoptando una arquitectura organizativa diferente y ad hoc, capaz de ser más flexibles y que permita facilitar la ejecución de las estrategias seleccionadas. Es decir, sin una ejecución eficiente y ágil, la mejor estrategia se queda en un conjunto de buenas ideas. El segundo rasgo hace mención a como las empresas y Gobierno modifican constantemente sus horizontes futuros y próximos al socaire de cualquier shock tanto interno como externo. De ahí, que asistamos a una re-ordenación organizativa con ámbitos de negocios también globales a la búsqueda de captar una cuota de mercado mayor y, seguidamente, a buscar ventajas competitivas diferentes con una marca global y a escala global.

No cabe duda, asimismo, que esta estrategia choca con alguna que otra dificultad. Tanto los nacionalismos políticos como los proteccionismos económicos favorecen las producciones locales, aunque no posean la misma calidad que las foráneas; y la apuesta por el talento territorial merma las oportunidades a medio plazo para aquellos que se queden y retengan en el ámbito local. Por tanto, varias ideas son las predominantes: a) los cambios organizativos y la velocidad de ejecución son, a veces, muy lentos, ya que la inercia tiende a retrasar las decisiones que deben ir parejas a un cambio estratégico; b) la complejidad de algunas empresas se convierte en un obstáculo relevante; es decir, se podrían considerar como una barrera de entradas y de funcionamiento; c) la gestión del talento local y las oportunidades de aprendizaje dificultan la asunción de los cambios y de la flexibilización; y d) no resulta fácil redefinir el papel de los países en la nueva configuración internacional.

Desde la perspectiva empresarial son los asuntos macro quienes preocupan, ahora, a los inversores, tales como el envejecimiento demográfico, los conflictos geopolíticos y la lucha contra el cambio climático. Por eso, es fácil encontrar entre las declaraciones de los líderes y CEO empresariales afirmaciones referidas a esos tres aspectos. Pero lo que no deja de ser inquietante es el hecho de poder afrontar las nuevas tendencias relativas a los cambios tecnológicos y el desarrollo de la inteligencia artificial (IA). A juicio de uno de los cofundadores de BlackRock, Larry Flink, “la tecnología va a permitir al mundo avanzar más rápido y los países o regiones del mundo que inviertan en tecnología en IA van a ser los que se muevan de manera acelerada”, en la medida que la IA va a contribuir a configurar el mundo y éste reconfigurará los ganadores y perdedores del planeta. Lo corrobora con una explicación muy nítida “hace unos años, los diez mayores valores del S&P 500 representaban alrededor del 20% de la capitalización de las 500 empresas del índice. Hoy, esas mismas 10 empresas, que son todas tecnológicas, suponen el 38% del índice. Eso permite entender lo que el mercado dice sobre la tecnología y sus empresas”. En suma, la IA va a reconfigurar todo lo que hacemos y en este momento casi todo el avance lo lideran las empresas estadounidenses. Finalmente, una reflexión adicional. El único camino para crecer en este entorno es aumentar la productividad y ello supone aceptar totalmente la IA, robótica, la tecnología de sensores. Con ello podremos elevar los salarios con menos gente, teniendo más tecnología y robótica.

Relacionado con la Inteligencia Artificial sobrevuelan dos aspectos: la responsabilidad y la ética. Sobre ambos se centran las nuevas discusiones, abiertas y todavía no finalizadas. Se habla de numerosas oportunidades en la medida que la IA cambia a una velocidad de vértigo y hay mucha gente explorando los nuevos campos de actuación, afectando a todos los sectores porque permite hacer más eficientes los procesos, al hiper-automatizarlos a una escala nunca vista.

En lo que casi todo el mundo está de acuerdo es que la IA va a tener un gran impacto en las próximas décadas, obligando a cambiar los modelos de producción, por lo que tenemos que manejar inteligentemente la transición y la forma de gestionar. Carissa Vélix, del Institute for Ethics in IA de la Universidad de Oxford, lo resume de esta forma “hay que hacer hincapié en la importancia de impulsar una regulación que no frene la innovación, sino que la incentive, para avanzar por el buen camino. Lo que se debe frenar es la innovación dañina. Ninguna tecnología vale la pena si el coste es la democracia, el bienestar y la solidaridad”.

Bibliografía.

- BCE (2018). “Consumption of durable goods in the ongoing economic expansion”. Economic Bulletin. n° 1/2018. BCE.
- FMI (2024). Perspectivas de la economía mundial, abril. Washington.
- E. Letta (2024). Much more than a market.
- OCDE (2024). Economic Outlook. may 2024. Paris
- OIT (2024). World Employment and Social Outlook. Trends 2024. ILO. Geneva.
- OMC (2024). Global Trade Outlook and Statistics, april 2024. Geneva.
- SIPRI. Stockholm International Peace Research Institute (2024). Yearbook 2023. Armaments, Disarmament and International Security. Stockholm.
- UN-TRADE (2024). Global economic fracturing and shifting investment patterns. A diagnostic of 10 FDI trends and their development implications. Geneva.
- Wilmsmeier, G., Hoffmann, J, (2008). Line Shipping connectivity and Port Infrastructure as determinants of freight rates in the Caribbean. *Maritime Economics & Logistics*. 9. 130.151,
- Wilmsmeier, G., González-Aregall, M., Splenger, T. (2017). *The liner shipping industry: Locking beyond firms- market structure, competition and concentration*. Presented at the Annual Conference on the IAM