

INTRODUCCIÓN

*José Antonio Martínez Serrano**

*Rafael Myro Sánchez***

El *brexit* y el giro proteccionista iniciado por la nueva Administración de EE UU, de alcance aún desconocido hoy, son dos acontecimientos recientes de gran trascendencia, por cuanto amenazan el proceso globalizador registrado en las últimas décadas, asentado sobre el orden económico internacional configurado al finalizar la Segunda Guerra Mundial, bajo la guía y el liderazgo de EE UU, cuya principal virtud ha sido la de haber favorecido decididamente el comercio y los movimientos internacionales de capital, así como los procesos de integración económica.

El marco de relaciones económicas internacionales aludido, cuya configuración institucional reclama hoy sin duda importantes ajustes, ante la emergencia de las nuevas potencias industriales, dio continuidad al proceso de globalización económica. Iniciado a finales del Siglo XIX, como resultado de la reducción en el coste del transporte, y la eliminación de barreras al comercio y a la inversión internacional, se vio paralizado en los años comprendidos entre las dos guerras mundiales, en los que las dificultades económicas de muchos países disminuyeron los intercambios, detuvieron los flujos de capital y avivaron tendencias proteccionistas de cierto relieve.

A partir de la década de 1950, la apertura al comercio exterior y a los movimientos de capital de un número creciente de economías, junto a nuevas reducciones en los costes de transporte, se tradujo en una intensificación de los flujos internacionales de bienes, servicios, capitales y personas durante la década de 1970 y 1980, que crecieron a tasas sensiblemente superiores al PIB mundial.

Con la revolución de las tecnologías de la información y, en particular, con el desarrollo de Internet, esta creciente internacionalización de las economías, las más avanzadas, en primer lugar, recibió un sobresaliente impulso ya durante la década de 1990, y de forma aún más decisiva durante los primeros años del nuevo siglo. Estas nuevas herramientas de comunicación han dotado a las empresas de una elevada capacidad de coordinación de tareas productivas ubicadas en espacios geográficos muy distantes entre sí.

En el escenario favorable de creciente apertura a la inversión extranjera de muchos de los países en desarrollo, este avance tecnológico ha permitido una creciente fragmentación de la cadena de valor de los productos, facilitando la localización de cada una de sus fases en aquellos países con ventajas de costes en su producción. Este proceso ha promovido la creación de un elevado número de redes de producción

* Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia.

** Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid.

internacionales, las denominadas cadenas globales de valor (CGV), que han ofrecido nuevas oportunidades de desarrollo a las economías más atrasadas, incapaces de conseguir ventajas comparativas en un bien pero capaces de obtenerlas en las fases más simples de su proceso productivo. Las compañías multinacionales, principales promotoras y beneficiarias de estas redes, han apoyado sobre ellas la notable expansión que han experimentado en los últimos 30 años. Los flujos de comercio entre sus casas matrices y filiales se han multiplicado, como consecuencia del intercambio de bienes intermedios y de bienes finales.

Esta evolución ha alterado las pautas de especialización productiva entre países. Aunque el comercio internacional sigue determinado por el principio de la ventaja comparativa, esta se define cada vez más para actividades y tareas específicas incorporadas en la producción de un producto, en lugar de para el conjunto de este. Por otra parte, las compañías multinacionales, propietarias de la tecnología, toman las decisiones fundamentales sobre la localización de las distintas partes de la cadena de valor, asegurando una más extensa explotación de las ventajas comparativas de que dispone un país o una región y favoreciendo su más rápida transformación.

El término de globalización, acuñado ya al final de la década de 1990, refleja bien este complejo proceso cuyo resultado final es que los mercados locales y nacionales han cedido relieve en favor del mercado internacional. Se trata de una realidad que poco a poco se ha hecho visible en toda su dimensión para los ciudadanos, que acceden a una creciente variedad de mercancías de todas calidades y precios procedentes de todo el mundo y cooperan en sus lugares de trabajo con poblaciones venidas de un variado número de países, y aún más para las empresas, que han visto erosionadas sus posiciones competitivas en el mercado nacional, viéndose obligadas a dirigir su mirada a la multiplicidad de mercados que ofrece el planeta, que si bien adquieren características cada vez más semejantes entre sí, poseen idiosincrasias propias.

No cabe duda de que el intenso avance de la globalización ha sido exigente para individuos, empresas y administraciones públicas. Tampoco puede dudarse de que ha ofrecido grandes oportunidades y recompensas para una gran mayoría de la población mundial. Los países emergentes, con China a la cabeza, se han beneficiado de un crecimiento económico que de otra manera difícilmente habrían logrado, hasta el extremo de superar hoy en producción al núcleo de los países desarrollados. Con esta evolución, la desigualdad en los niveles de renta de los individuos en el mundo se ha reducido drásticamente. Al mismo tiempo, las empresas han mejorado su eficiencia, logrando producciones mejores y a un menor precio. Por último, los habitantes de los países desarrollados han visto aumentadas sus oportunidades de educación, conforme la ventaja comparativa de las empresas ubicadas en ellos se ha ido centrando en el conocimiento y el capital humano, en lugar de en la mano de obra poco cualificada, que es el factor abundante en los países de nueva industrialización.

Cierto es también que este proceso ha tenido costes para una parte de la población poco cualificada que habita el mundo desarrollado, que ha visto menguar sus

oportunidades de empleo y moderarse el avance de sus ingresos. Este es un efecto que parece haber sido más intenso en aquellos países donde esta población poco cualificada ha visto más limitado su acceso a la educación superior como es el caso de EE UU.

Sin embargo, otros muchos de los problemas actuales de la economía mundial, aún convaleciente de la larga y profunda crisis padecida, que a menudo se relacionan con la globalización, no son imputables a ella. El ascenso del paro, la disminución del peso de las rentas salariales en el PIB y el incremento de los beneficios de las grandes compañías multinacionales, con un creciente poder de mercado, y con capacidad para eludir el pago de impuestos, localizando sus filiales en los lugares sujetos a una menor presión fiscal, son fenómenos que tienen más que ver con la fuerte recesión que ha atravesado la economía mundial y con los efectos de la nueva revolución tecnológica ligada a la digitalización y robotización de las economías. Pero la última fase de la globalización comenzó ya su andadura acompañada de un importante descontento entre la población, particularmente de la más joven, y no será fácil que se desprenda de él. Es un criticismo que descansa en un parco conocimiento de los positivos efectos económicos de un mundo cada vez más abierto a la competencia y refleja sobre todo una insatisfacción de orden más general acerca de la marcha del capitalismo. Desgraciadamente la pedagogía en favor de la globalización no es sencilla, ni puede ser realizada por Gobiernos poco estables o que descuidan las identidades nacionales.

En todo caso, nada debería impedir que la globalización continúe su marcha en los próximos años. Pero es indudable que los Gobiernos tienen que anotar sus consecuencias negativas para una parte de la población y adoptar las necesarias políticas para compensarlas, algo que también deberán hacer con respecto a la revolución digital, de efectos similares pero más intensos sobre el empleo no cualificado, y de cuyos beneficios no cabe dudar, como de los de cualquier otro avance tecnológico. Se reclaman pues administraciones públicas más conscientes, eficientes y activas.

El giro proteccionista de la nueva Administración norteamericana, de la mano de su presidente, Donald Trump, y el espacio abierto que ello deja a China, para que su presidente Xi Jinping se postule como el nuevo adalid de la globalización, solo puede conducir a acelerar el incremento del peso en el PIB mundial de las grandes economías emergentes, en detrimento de las avanzadas, la gran convergencia analizada magistralmente por Richard Baldwin en su libro más reciente. De esta forma, si el establecimiento de un nuevo orden económico después de la Segunda Guerra Mundial fue liderado por EE UU e impulsó la libertad de los flujos internacionales de bienes, servicios, capitales y personas, logrando un desarrollo inicialmente centrado en EE UU, Europa y Japón, pero susceptible de incluir paulatinamente a nuevas naciones, comenzando por las asiáticas, el que hoy se configura podría seguir las mismas pautas, pero teniendo a China como principal impulsor y valedor, y más orientado al desarrollo de las economías más atrasadas.

Sin embargo, no parece esta una respuesta adecuada a los problemas actuales de la globalización, ni posee visos de estabilidad, porque resulta difícil que un país que no

ha alcanzado la categoría de líder tecnológico pueda guiar y tutelar una nueva ola de prosperidad generalizada. Más probable es, por ello, que nos encontremos ante el inicio de una larga etapa de búsqueda de un nuevo orden internacional. Afortunadamente, en este escenario incierto, la UE, que se ha visto cada vez más confundida viviendo entre gigantes, ha reaccionado con firmeza al giro proteccionista norteamericano, acelerando la firma de nuevos acuerdos comerciales, como los que se proyectan con Japón y con Mercosur. Quizá ha llegado ya el momento de que esta área ejerza un papel relevante en la esfera internacional. No en vano cuenta en su haber con haber protagonizado el proceso de integración de mayor envergadura y profundidad en la historia.

Por otra parte, la nueva revolución tecnológica, la economía 4.0, probablemente va a alterar algunas de las pautas seguidas hasta ahora por la globalización, como señalan ya algunos procesos de relocalización que se han producido desde las economías emergentes hacia las desarrolladas. Con todo, resulta difícil aventurar sus nuevos derroteros. Las autoridades de las economías avanzadas parecen dispuestas a intentar recuperar parte del tejido industrial que se ha perdido. También resulta claro que para lograrlo no necesitan de ninguna protección frente a la competencia exterior. Debe ser algo que alcancen de forma natural, una consecuencia del hecho de que las nuevas tecnologías favorecen la relocalización de partes de la cadena de valor y la cercanía de la producción al consumidor.

En todo caso, esta reindustrialización, si llega a producirse, logrará un aumento de la producción pero no del empleo, dados los progresos en la robotización de las tareas productivas. Con bastante probabilidad, el empleo se creará en nuevas actividades de servicios de no muy elevada productividad y sujetas a dinámicas salariales moderadas.

En fin, en los artículos incluidos en este extenso monográfico de *Información Comercial Española, Revista de Economía*, dedicado a la *Globalización, integración y desarrollo económico*, que aquí se introduce, el lector encontrará estudios y análisis de estos temas de tan gran trascendencia y de otros muchos relacionados con ellos. A continuación se presentan sus contenidos y a sus autores.

El primer trabajo, de **Francisco Requena Silvente**, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia y autor de numerosas y destacadas investigaciones sobre el comercio internacional, lleva por título «Globalización, integración comercial y bienestar» y cumple la función de introducir con amplitud el objeto de la monografía. Ofrece una visión general del desarrollo de la globalización, de sus diversas fases y aspectos y de su creciente complejidad, desde los primeros impulsos liberalizadores del comercio que tuvieron lugar en el Siglo XIX hasta la formidable expansión de acuerdos comerciales internacionales durante los últimos 30 años; o la conformación de las grandes redes de suministro internacional que hoy dominan el comercio, las conocidas como cadenas globales de valor. Esta última fase final, más intensa y compleja, ha cambiado radicalmente la geografía económica del mundo, con un descenso relativo en la producción y el comercio de las economías avanzadas y el correspondiente incremento de las economías emergentes, con un lugar destacado de China. Además, ha dado

lugar a una notable concentración geográfica del comercio, configurándose tres grandes Factorías, las de Asia, América y Europa, con una fuerte división interna del trabajo dentro de cada una de ellas, a través de cadenas de producción regionales.

A pesar del crecimiento acelerado del comercio desde 1990 aproximadamente, hay dos aspectos que han frenado un mayor avance de los flujos comerciales internacionales. En primer lugar, el fuerte sesgo continental que se ha observado en el comercio internacional, un claro indicador de que la distancia limita sustancialmente la expansión comercial y, por tanto, de que hay margen para lograr un mundo más plano. En segundo lugar, hay un ámbito, de importancia creciente en la generación de valor de los procesos productivos, en el que todavía los obstáculos nacionales a los intercambios son notables: los servicios. La eliminación de los obstáculos vigentes al comercio de servicios será decisiva en la próxima década para sostener la prosperidad mundial y lograr una mayor integración económica mundial.

El segundo de los artículos incluidos en este número, obra de **Rosario Gandoy Juste** y **Carmen Díaz-Mora**, dos conocidas especialistas en el análisis de las CGV, que son respectivamente catedrática y profesora titular de Economía Aplicada en la Universidad de Castilla-La Mancha, lleva por título «Cadenas globales de valor: en el punto de mira de la política comercial proteccionista». Se trata sin duda de un título muy oportuno por cuanto hace referencia a las amenazas que la nueva Administración norteamericana representa para la configuración y el funcionamiento de la Factoría América.

Como ya se ha señalado, uno de los aspectos esenciales del avance de la globalización en los últimos 30 años ha sido la expansión de las GCV. Las autoras de este trabajo analizan las principales consecuencias de este fenómeno sobre el comercio internacional, la eficiencia productiva, las rentas nacionales y, de forma particular, los desequilibrios en las balanzas por cuenta corriente y en el empleo de los países ricos. Comenzando por el comercio internacional, hay que decir que se ha visto impulsado de forma decisiva, puesto que en la elaboración de cualquier producto se requieren distintas etapas de producción que tienen lugar en países diversos. Por otra parte, la fragmentación de la producción a escala internacional ha permitido una sensible mejora de la eficiencia productiva derivada de la especialización y explotación de economías de escala. Respecto a los desequilibrios comerciales de los países ricos, las autoras señalan que lo adecuado es valorarlos en términos de valor añadido y no en términos brutos de flujos brutos de comercio. Si se hace así, se observa que la magnitud de los desequilibrios se reduce enormemente, de manera que no hay impacto adverso sobre la prosperidad de los países ricos, sino todo lo contrario.

En relación al impacto sobre el empleo de las economías avanzadas, en contra de la opinión más general, no parece que la extensión de las CGV haya conducido a una destrucción neta de empleo. En cambio, sí existe consenso acerca de que se ha producido un cambio en su composición, consistente en una reducción de la demanda de mano de obra para tareas manuales y más rutinarias (menos cualificada) y un aumento de la demanda de mano de obra de mayor nivel de cualificación. Parte de este cambio

se justifica por la reducción relativa del empleo en las manufacturas y una expansión en las actividades de servicios vinculadas a las actividades industriales, que en general requieren de mano de obra muy cualificada para la realización de las tareas pre y pos-fabricación de los bienes manufacturados.

Los profesores de la Universidad de Valencia **Carlos Chafer**, **Salvador Gil-Pareja** y **Rafael Llorca-Vivero** firman el tercero de los artículos incluidos en esta monografía que lleva por título «El impacto de los acuerdos comerciales: bilateralismo frente a plurilateralismo». Gil-Pareja y Llorca-Vivero son dos catedráticos especializados en el análisis del comercio internacional, que han abordado principalmente a través de los modelos de gravedad. El artículo aquí incluido aborda un tema de gran trascendencia puesto que el giro norteamericano hacia el proteccionismo, al igual que el *brexít*, es muy crítico con la integración económica y los acuerdos multilaterales, reivindicando en cambio un mayor papel para el bilateralismo. A este respecto, conviene tener en cuenta que tras la Segunda Guerra Mundial, los acuerdos multilaterales fueron el principal instrumento de liberalización comercial. En cambio, desde finales del Siglo XX, los instrumentos principales fueron los acuerdos plurilaterales y, en menor medida, los bilaterales.

Tras describir la proliferación de acuerdos plurilaterales y bilaterales en la últimas décadas (desde 1995 se han notificado más de 400 a la Organización Mundial del Comercio) y señalar los tipos y las características de dichos acuerdos, los autores ofrecen un repaso de los costes y beneficios potenciales de dichos tratados. A continuación, estiman el impacto que han tenido los acuerdos plurilaterales y bilaterales sobre el comercio. Para ello recurren a la popular ecuación de gravedad, que se ha convertido en el instrumento esencial en el análisis de los efectos en el comercio internacional de diversas variables económicas, demográficas, físicas, culturales e institucionales. La estimación que en mejor medida es capaz de aislar los impactos de las diversas variables en el comercio arroja un resultado novedoso y fundamental: mientras que los acuerdos plurilaterales tienen un efecto positivo y significativo en el comercio internacional y, además, de una magnitud elevada, los acuerdos bilaterales no tienen impacto alguno en el comercio internacional. Por tanto, el énfasis que la Administración norteamericana está poniendo en el bilateralismo constituye una amenaza para el desarrollo del comercio internacional.

El cuarto de los trabajos incluidos en esta monografía se debe a **María de la Concepción Latorre Muñoz**, profesora de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, investigadora especializada en integración económica e inversión exterior, ámbitos en los que se mueve utilizando modelos de equilibrio comercial computable. Su artículo lleva por título «Lo que el bienestar mundial pierde sin el TTIP». El TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) es un proyecto de gran acuerdo comercial entre EE UU y Europa que ha quedado en suspenso tras el cambio en la Administración norteamericana. Se trata de un proyecto muy ambicioso, por cuanto aspira a ser un referente mundial que establezca las reglas del comercio y la inversión internacional deseables. Sin embargo, es también un tratado sujeto a un elevado

crítico, en buena medida porque se encuentra pendiente de la reforma de algunos de sus extremos clave.

En su artículo, la autora evalúa la pérdida de bienestar que implicaría su abandono definitivo de este proyecto. La conclusión principal que obtiene es que los efectos positivos del TTIP son muy importantes, incluso en el escenario más restrictivo, tanto sobre el PIB como sobre el empleo, los salarios y el bienestar a ambos lados del Atlántico. La autora también sugiere la introducción de diversas mejoras que podrían hacer este acuerdo más «inclusivo», con objeto de lograr su aprobación por parte de los más escépticos. Varias de ellas han sido ya introducidas en el CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*), el acuerdo entre Europa y Canadá ya aprobado y pendiente de ratificación por los Estados miembros de la UE. No debe olvidarse que todo tratado necesariamente ha de afectar a las regulaciones nacionales que, en muchos casos, ocultan barreras al comercio. No se puede aspirar a ser internacional sin ceder soberanía, como parecen creer los británicos defensores del *brexit*.

A **Gonzalo Solana González** y **Raúl Mínguez Fuentes**, director y coordinador respectivamente de la Cátedra Global Nebrija-Santander en Internacionalización de Empresas (Universidad de Nebrija) y autores de notables ensayos sobre comercio e inversión exterior corresponde el artículo quinto en el orden general, que lleva por título «Globalización e inversión directa de las empresas en el exterior» y que tiene por objeto describir la dinámica seguida por la inversión exterior directa (IED) mundial, comparándola con la evolución de diferentes agregados económicos, y distinguiendo entre países en desarrollo y desarrollados. El considerable avance de las CGV al que se ha prestado atención en uno de los trabajos anteriores está estrechamente ligado a la expansión de las compañías multinacionales, que son las que originan estos flujos de inversión directa internacionales. Puede decirse pues, como señalan los autores de este artículo, que el crecimiento de estas corporaciones internacionales es uno de los motores principales de la globalización. El análisis de los datos desde finales del pasado siglo muestra una intensificación gradual de la IED, con períodos de moderación ante las crisis experimentadas a escala mundial, pero con una fortaleza creciente, si su evolución se compara con la de los grandes agregados económicos, el PIB, el comercio exterior o la inversión agregada. Esta comparación es bien expresiva de cómo el avance económico de las naciones se ha expandido cada vez más fuera de sus fronteras, al tiempo que ha favorecido la expansión de las economías receptoras.

En esta dinámica, donde las inversiones en servicios desempeñan un papel fundamental, se observa un protagonismo gradual en los últimos 15 años de los países en desarrollo, especialmente de los mercados emergentes, que absorben ya porcentajes elevados de la inversión mundial realizada, cercanos al 40 por 100, y ganan peso en el *stock* mundial de IED. Se trata de una tendencia que se afirmará con bastante probabilidad en los próximos años, reflejando el vigor actual de la globalización. Así pues, junto a la empresa multinacional tradicional, que destaca por sus ventajas tecnológicas y de dimensión, aparecen ahora nuevas empresas procedentes de países en desarrollo que

buscan sobre todo aprender de los nuevos mercados y explotar algunas ventajas de gestión, costes o tamaño que poseen.

En el sexto artículo incluido en este monográfico, que lleva por título «Desglobalización financiera. Especial referencia a la banca europea», **Ángel Berges Lobera** y **Emilio Ontiveros Baeza**, catedráticos de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Madrid y directivos de la empresa Analistas Financieros Internacionales (AFI), analizan la notable inflexión que se ha producido en la tendencia globalizadora de los sistemas bancarios, especialmente de la banca europea, que contrasta con la moderada expansión que mantienen otros flujos de capital, como los realizados por las empresas a través de la IED.

En todo caso, el punto de partida del trabajo citado es la intensa expansión de los movimientos internacionales de capitales que ha acompañado y favorecido el proceso de globalización durante los últimos 30 años, que los autores ligan, de una parte, a la liberalización de los movimientos de capital, y de otra, a dos acontecimientos políticos de la máxima trascendencia. El primero de ellos es la caída del Muro de Berlín, que puso fin al aislamiento financiero de numerosos países. El segundo es la aceleración del proceso de integración financiera en el seno de la Unión Europea, determinante del elevado crecimiento de la integración bancaria en las economías avanzadas. La rápida propagación de la crisis financiera iniciada en 2007 es la mejor expresión de la magnitud alcanzada por la integración financiera.

Pues bien, los autores destacan el proceso en sentido contrario que se ha venido produciendo a partir de la crisis financiera reciente, un movimiento que califican de desglobalización, que afecta especialmente a la banca. El que la banca haya liderado la contracción financiera resulta lógico, dada la fuerte crisis que ha atravesado. También lo es el que sea la banca europea la que más sobresale en este proceso, si se tiene en cuenta que la mayoría de los sistemas bancarios europeos siguen hoy ocupados en saquear sus propios balances.

El séptimo de los trabajos que recoge esta monografía es de **Asier Minondo Uribe-Etxeberria**, catedrático de la Deusto Business School, y conocido investigador en economía internacional. Lleva por título «Comercio internacional y desigualdad» y tiene por objeto dilucidar, explorando una literatura empírica que no deja de crecer, la relación entre la globalización y el aumento de la desigualdad en los países desarrollados. Con este artículo se inicia pues una exploración de los efectos negativos de la globalización.

El autor se acerca al problema de la desigualdad partiendo del famoso gráfico del elefante elaborado por Branco Milanovic, que muestra los beneficios que han obtenido los diferentes grupos de renta en el plano mundial durante la última era de intensa globalización. Las ganancias se han distribuido de manera muy desigual. Y todo apunta a que ha sido la clase media y la clase media-baja de los países ricos los que menos han ganado, lo que ayuda a explicar el malestar que estas clases sociales vienen expresando desde hace algún tiempo.

Centrándose en el efecto directo de la apertura al comercio internacional, el autor concluye que los estudios económicos recientes muestran que la globalización ha tenido un

impacto negativo significativo en el empleo de los países ricos, en particular en el empleo de los trabajadores menos cualificados y que realizan tareas más rutinarias, afectando sobre todo a las empresas más pequeñas y menos productivas. Este proceso, que se ha visto amplificado por el cambio tecnológico, ha presionado los salarios de la población afectada a la baja, en buena medida como consecuencia del desplazamiento de los trabajadores desde las manufacturas a actividades de servicios. Sin embargo, el comercio internacional también ha permitido una reducción de los precios que ha favorecido sobre todo a las personas de menor renta. De hecho, uno de los trabajos referenciados muestra que si los países se cerrasen al comercio, la pérdida de ingresos para el 10 por 100 de la población más pobre sería del 63 por 100, mientras que para la población situada en el 10 por 100 de mayor renta sería del 28 por 100.

Un destacado estudio del propio Asier Minondo referido a España señala que, entre 1999 y 2007, las provincias más expuestas a las importaciones chinas sufrieron mayor caída del empleo manufacturero (aunque en ese período tal caída se compensó con aumentos en el empleo en otros sectores).

Sara de la Rica, catedrática de Economía de la Universidad del País Vasco y conocida especialista en mercado de trabajo e inmigración, es la autora del octavo de los artículos incluidos en este número de ICE. Su trabajo lleva por título «Los efectos económicos de la inmigración: evidencia empírica» y busca profundizar en otro de los aspectos de la globalización hoy sujetos a una crítica más intensa, la inmigración, a la que quieren poner coto las nuevas Administraciones de Reino Unido y de EE UU.

La autora efectúa un repaso muy completo de la evidencia empírica disponible que, en términos generales, encuentra beneficios en la inmigración para el país de acogida de los inmigrantes, lo que convierte en sorprendente la frecuente predisposición a levantar barreras frente ella. Su trabajo parte de una breve descripción de los flujos y *stocks* migratorios en la OCDE para ilustrar la considerable magnitud y relevancia del fenómeno objeto de análisis.

A continuación, aborda sus efectos sobre el empleo. Los estudios realizados en numerosos países en las últimas décadas no consiguen detectar un efecto de desplazamiento de los trabajadores nacionales por parte de los inmigrantes, dado el carácter más complementario que sustitutivo de ambos tipos de trabajadores. A menudo los inmigrantes facilitan el acceso al trabajo más productivo de los nativos. Es claro el efecto positivo del servicio doméstico sobre la incorporación de la mujer al mercado laboral, tanto en España como en otros países.

Un apartado propio merece el análisis de los efectos fiscales de la inmigración. En general, los estudios realizados muestran un impacto positivo debido, fundamentalmente, a que los inmigrantes suelen ser jóvenes con escasas necesidades de asistencia social. Es más, dado el progresivo envejecimiento de los países ricos a los que se dirige la inmigración, la entrada de trabajadores ayuda a preservar el estado del bienestar.

En relación a los efectos económicos de la emigración sobre los países de origen, los estudios realizados destacan que las remesas recibidas de los emigrantes han sido una

importante fuente de recursos de esos países, provocando un descenso de los niveles de pobreza de sus poblaciones muy sustancial (del orden del 20 por 100 en Nepal, y del 31 por 100 en Tonga).

Finalmente se abordan los efectos de la acogida de refugiados. Tras destacar el caos existente en Europa sobre este punto, señala que la escasa evidencia disponible no corrobora que los costes superen a los beneficios.

José Luis Malo de Molina, exdirector del Servicio de Estudios del Banco de España, y actualmente asesor del Banco de España en la Representación Permanente de España ante la Unión Europea, en Bruselas, escribe el siguiente de los artículos que integran este monográfico. Bajo el título «El futuro del proyecto europeo después del *brexit*», este economista analiza con detenimiento los diversos retos a los que se enfrentan Reino Unido y la UE en los próximos años, poniendo énfasis en los elevados costes que podrían derivarse de una inadecuada solución al encaje de Reino Unido en Europa.

Este es el primero de los dos artículos dedicados a la integración europea en esta monografía. La integración europea ha sido hasta hoy un ejemplo para otros acuerdos de integración y una pieza fundamental en la liberalización de la economía mundial y, por tanto, en la globalización: es «el proyecto más avanzado y complejo de cooperación internacional de la historia» en palabras de Malo de Molina.

Para este economista, el *brexit* no es sino la versión anglosajona del rechazo a la ola de globalización que ha recorrido el mundo desde los años noventa. En este caso la preocupación no reside tanto en los flujos comerciales y financieros, como en los migratorios, y también en la pérdida de soberanía sobre la regulación de la actividad económica. Malo de Molina centra su trabajo en la complejidad de la negociación de la salida británica de la UE. Los británicos, desde un primer momento, han sido conscientes de que las cuatro libertades (bienes, servicios, capitales y trabajadores) son indivisibles, y parecen apostar por conseguir un tratado comercial bilateral que evite repercusiones en los flujos comerciales y financieros, ya que la alternativa de una ruptura de relaciones comerciales sembraría el caos en Europa. Por su parte, la propuesta del Consejo Europeo es la de lograr primero un acuerdo de desconexión para negociar más tarde un nuevo marco de relaciones, siempre contemplando amplios períodos transitorios, que eviten situaciones caóticas en los mercados de bienes y servicios.

En el acuerdo de separación hay dos puntos cruciales: los derechos de los ciudadanos residentes fuera de sus territorios de origen y el cálculo de la deuda financiera de Reino Unido, en función de los compromisos acordados cuando era un miembro de pleno derecho. El autor aborda las dificultades e incertidumbres a las que se enfrenta la UE en ambos aspectos, dada su elevada complejidad.

En el diseño del futuro marco de acuerdo sobre el régimen de relaciones entre Reino Unido y la UE, la permanencia de la provisión de servicios financieros en la City de Londres es la mayor amenaza para la prosperidad de Reino Unido. Frente a los que piensan que si Reino Unido se acoge al régimen de equivalencia que se contempla para terceros países no habría ningún cambio sustancial, el autor de este artículo considera

difícil que la principal plaza financiera del euro se localice en un país que no pertenezca a la UE.

El segundo de los artículos dedicados a la integración europea, décimo en el orden general, lleva por título «Cómo completar la Unión Monetaria Europea» y tiene como autor al especialista en temas europeos **Álvaro Anchuelo Crego**, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Juan Carlos I. En su comienzo, el autor valora la respuesta de las instituciones europeas a la profunda crisis que ha atravesado la UE y, en especial, la eurozona. Resalta que la crisis ha obligado a los órganos de gobierno europeos a responder precipitadamente a un conjunto de problemas sobrevenidos que amenazaban con hacer saltar por los aires el proyecto europeo.

A continuación, el profesor Anchuelo analiza detenidamente las propuestas que se han elaborado para construir una Europa capaz de prevenir y responder con mayor eficiencia a los retos que se puedan plantear en un futuro inmediato. Destaca la relevancia que ha adquirido el BCE en la crisis del euro y los pasos que se han dado, y se están dando, para alcanzar una integración bancaria europea plena, aunque todavía subsisten serias lagunas en este proyecto que deberán cubrirse en los próximos años. La crisis ha puesto claramente de manifiesto que una política monetaria común, sin una unión bancaria y financiera, es inviable y obliga al BCE a cargar con excesivas responsabilidades ante cualquier desajuste local.

Más difícil y complejo es el avance en materia fiscal. Las medidas adoptadas hasta ahora han tratado de controlar los desequilibrios presupuestarios y mantener los niveles de endeudamiento en cotas manejables en el largo plazo. No obstante, las medidas adoptadas, incluidas la creación de un fondo para posibles rescates, son insuficientes para un correcto funcionamiento de una unión monetaria. El hecho de que, ante desequilibrios asimétricos, sean los países los únicos con responsabilidad fiscal, hace inviable el éxito de la política macroeconómica. Por ello, es necesario avanzar en la creación de instrumentos estabilizadores en el plano de la eurozona, existiendo diversas propuestas en esta dirección que son detenidamente estudiadas en este trabajo.

El monográfico se cierra con un artículo algo diferente de los anteriores, por referirse a España y a uno de los extremos de su importante proceso de internacionalización durante la última etapa de globalización, que se ha manifestado en diversas vertientes, sobre todo en exportaciones, inversión exterior emitida e inmigración. También desde luego en la inversión recibida, un aspecto más tradicional de la internacionalización española.

Bajo el título de «La inversión extranjera *greenfield* en España», **Adrián Benítez Masip**, profesor de la Universidad Católica de Louvain-la-Neuve y **Jordi Paniagua**, profesor de la Universidad Católica de Valencia, analizan la internacionalización de la economía española que ha tenido lugar a través de la inversión extranjera directa dirigida a la construcción de nuevas plantas o establecimientos en España. Utilizando la información sobre este tipo de inversiones, procedente de *FDiMarkets* y de *DataInVex*, describen la evolución de la IED recibida y su desagregación sectorial.

La principal aportación del trabajo se centra en la estimación de ecuaciones de gravedad para explicar los determinantes de la IED de nueva planta y la IED total. De los resultados obtenidos vale la pena destacar tres muy relevantes. Primero, que el PIB es un determinante central del margen intensivo y extensivo de la inversión recibida, lo que resulta indicativo de la importancia del mercado nacional, algo en lo que han insistido diversos estudios. Segundo, que los costes de información asociados con la inversión *greenfield* parecen ser mayores que los de otro tipo de inversiones. Finalmente, en tercer lugar, que el impacto del euro en la IED tiene efectos distintos en función del tipo de inversión: en las IED *greenfield* tendría un efecto negativo, mientras que en el resto de las inversiones sería positivo.