



Facultad de Ciencias Empresariales

LA VUELTA AL PROTECCIONISMO: EL BREXIT Y LAS POLÍTICAS DE DONALD TRUMP

Autor: Marta Dopico Quirós

Director: Justo Sotelo Navalpotro

Resumen

El presente trabajo versa sobre las nuevas tendencias proteccionistas que han surgido en el mundo desde la grave crisis económica iniciada en 2008. Partiendo del análisis de dos sucesos actuales: la victoria de Donald Trump y las políticas implementadas por su gobierno, por una parte; y, por otra, el voto positivo de la población británica a favor de la salida del Reino Unido de la Unión Europea (comúnmente conocido como Brexit), este estudio ha tratado de analizar la relación de ambos hechos con la crisis.

Por ello, se ha hecho un análisis histórico que muestra la relación entre las épocas de crisis y de bonanza económica con las políticas proteccionistas y aperturistas que han ido implementando los gobiernos a lo largo de la historia. Además, se ha investigado sobre los dos sucesos mencionados indagando sobre sus causas y consecuencias presentes y futuras.

Palabras clave: “proteccionismo”, “Trump”, “Brexit”, “globalización”, “comercio internacional”, “barreras”, “Unión Europea”.

Abstract

This paper discusses the new protectionist trends that have emerged in the world since the severe economic crisis that began in 2008. Starting from the analysis of two current episodes: the victory of Donald Trump and the policies implemented by his government, on the one hand; and, on the other, the positive vote of the British population in favour of the exit of the United Kingdom from the European Union (commonly known as Brexit), this study has tried to analyse the relationship of both events with the crisis.

For this reason, it has been made a historical analysis that shows the relationship between times of crisis and economic prosperity with the protectionist and openness policies that have been implemented by governments throughout history. In addition, research has been carried out on the two events mentioned, investigating their causes and present and future consequences.

Key words: “protectionism”, “Trump”, “Brexit”, “globalization”, “international trade” “barriers”, “European Union”.

Índice

0. ABREVIATURAS	5
1. INTRODUCCIÓN.....	6
1.1. PROPÓSITO Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL TEMA	6
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	7
1.3. OBJETIVOS	9
1.4. PARTES PRINCIPALES DEL TRABAJO.....	9
2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
3. ANÁLISIS HISTÓRICO	12
3.1. LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA DESDE 1870 HASTA LOS AÑOS 20.....	12
3.2. EL CRACK DEL 29: VUELTA AL PROTECCIONISMO	13
3.3. EL LIBERALISMO DESDE 1990: ACELERACIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	14
3.4. LA GRAN RECESIÓN DE 2008	18
4. EL CASO DE REINO UNIDO: EL BREXIT.....	21
4.1 ANTECEDENTES: LA RELACIÓN DEL REINO UNIDO CON LA UNIÓN EUROPEA.....	21
4.2. EL REFERÉNDUM DEL 23 DE JUNIO DE 2016	22
4.3. CAUSAS DEL VOTO A FAVOR.....	23
4.4. CONSECUENCIAS EN EL REINO UNIDO.....	25
5. EL CASO DE ESTADOS UNIDOS: EL GOBIERNO DE DONALD TRUMP	28
5.1. ANTECEDENTES: EL GOBIERNO DE BARACK OBAMA	28
5.2. LA VICTORIA DE DONALD TRUMP	31
5.3. LAS POLÍTICAS PROTECCIONISTAS DE DONALD TRUMP	32
5.4. CONSECUENCIAS	39
6. SIMILITUDES ENTRE AMBOS FENÓMENOS.....	43
7. CONSECUENCIAS Y AMENAZAS DE LAS NUEVAS TENDENCIAS PARA LA POLÍTICA ECONÓMICA MUNDIAL.....	45
8. CONCLUSIONES	48
9. BIBLIOGRAFÍA	52

0. Abreviaturas

PIB: Producto Interior Bruto

EEUU: Estados Unidos

TIC: Tecnologías de la información y la comunicación

GPS: Sistema de posicionamiento global

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

OMC: Organización Mundial del Comercio

FMI: Fondo Monetario Internacional

OCDE: Organización para la cooperación y el desarrollo económico

URSS: Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas

FED: Reserva Federal

CEE: Comunidad Económica Europea

UKIP: Partido por la Independencia del Reino Unido

UE: Unión Europea

NIESR: Instituto Nacional de Investigación Económica y Social

U.S.: United States

I+D: Innovación y Desarrollo

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

1. Introducción

1.1. Propósito y contextualización del tema

El objetivo de este estudio es analizar la tendencia proteccionista en la última década, así como sus consecuencias en la economía mundial.

La economía tiene ciclos, los modelos que nos rigen también (Pezet, 2016). Por ello, el mundo no siempre se ha regido por un modelo proteccionista o liberal, sino que dichos modelos han ido cambiando a lo largo de los años.

Según Granados (2010) la globalización económica comienza en 1870 con el inicio del comercio internacional. Sin embargo, el Crack de 1929 supuso indudablemente una vuelta al proteccionismo que duró hasta los años 90, cuando surgieron los Tratados de Libre Comercio y se produjo una aceleración del comercio mundial. Esta tendencia liberal iniciada en los noventa perduró aproximadamente hasta 2008, cuando tuvo lugar la última gran recesión económica que ha sufrido el mundo.

Investigaciones acerca de las tendencias proteccionistas (Baldwin, Evenett y Richard 2008; Gamberoni y Newfarmer, 2009) han demostrado que su origen se encuentra en los problemas económicos derivados de las crisis. En efecto, en el año 2009, el Banco Mundial alertaba del auge del proteccionismo debido a una intensificación de la crisis económica a nivel mundial.

Cubero (2018) destaca que el Brexit y las políticas de Donald Trump no son, en realidad, la primera señal del auge proteccionista en el mundo en general. En efecto, el Global Trade Alert (2015) ya advirtió de un aumento de las medidas que limitan el flujo de bienes, servicios y personas desde 2010.

Según Cubero (2018), el 44% del total de las medidas restrictivas que se imponen en el mundo provienen de Estados Unidos. Esto es algo que llama la atención pues, hemos de recordar que, allá por 1974, el presidente estadounidense Richard Nixon decidió implementar un nuevo modelo económico basado en los postulados del economista Milton Friedman, conocido como enfoque monetarista o neoliberalismo. En este enfoque claramente liberal se ahondó luego durante el mandato de Reagan (1981-1989). Por ello, resulta altamente interesante y quizás, sorprendente, que uno de los países que más ha contribuido al auge de la política económica liberal sea ahora el que más medidas proteccionistas está implantando.

Por otra parte, hemos de referirnos también al resultado de la votación del “Brexit” que

tuvo lugar en el Reino Unido, cuya consecuencia (salvo una repetición in extremis del referéndum) será su salida de la Unión Europea. El voto a favor de dicha salida ha sido interpretado por los analistas e inversores como un voto a favor de medidas proteccionistas frente a los mercados internacionales (Pezet, 2016), algo que también supone una ruptura con las políticas, mayoritariamente liberales, que ha venido aplicando el Reino Unido.

Por ello, mi intención en el trabajo es intentar identificar y analizar que causas han podido llevar a las sociedades de países tan poderosos e influyentes económicamente, como Reino Unido y Estados Unidos, a dejar a un lado su tradición y políticas liberalizadoras, pasando a tener posiciones de corte claramente proteccionista.

También pretendo analizar y comentar las consecuencias que estos dos sucesos tendrán previsiblemente en la economía mundial.

1.2. Justificación

La Real Academia Española (2018) define el proteccionismo como la política económica que dificulta la entrada en un país de productos extranjeros que compiten con los nacionales.

Sin embargo, la manera de dificultar la entrada a un país ha ido evolucionando a lo largo del tiempo y, por ello, nos encontramos con una literatura extensa sobre el tema. De hecho, la influencia de los autores ha llevado a que sus teorías se hayan transformado en muchas ocasiones en políticas públicas aplicadas por gobiernos y naciones (Suffern, 2016).

El concepto de proteccionismo fue difundido por primera vez por autores como Mun (1600) y Colbert (1650) quienes, a través de la escuela mercantilista, defendían la intervención del Estado en la economía. En la obra Riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior, Mun (1630) afirma que los estados debían vender cada año más a otros países que lo que importaban de ellos.

Es a partir del análisis de Adam Smith (1776), en su obra La Riqueza de las Naciones, cuando la economía se transforma en el eje central de las grandes políticas llevadas a cabo por los líderes mundiales. En efecto, los pensadores económicos de la época comienzan a influir en las decisiones políticas.

Si revisamos la literatura existente sobre las actuales tendencias proteccionistas

podemos concluir que la visión sobre dichas tendencias no es unánime, pues existe controversia entre los economistas actuales. Sin embargo, cabe ya destacar que las medidas que ha venido adoptando el Sr. Trump son mayoritariamente criticadas por los economistas (Roberts, 2018).

Ejemplo de la controversia existente es que autores, como Wolf (2018), se muestran totalmente en contra del proteccionismo, instando a los estados a detener las políticas de Donald Trump, mientras que otros economistas, como (Baker 2016, Rodrik 2018), defienden que, tanto el Brexit como las medidas estadounidenses, terminarán generando beneficios tanto en estos países como en otros.

Roberts (2018) afirma que el signo de nuestros tiempos es la división de los economistas: entre aquellos que se muestran a favor del libre comercio (Krugman) y aquellos que defienden la protección de los capitales nacionales (Rodrik y Baker para los EEUU y Wolf para el Reino Unido y Europa).

A la vista de lo que acabamos de exponer, lo que se intenta también con el presente trabajo es encontrar un espacio de investigación y análisis de las distintas visiones existentes, para tratar de extraer aquellos puntos sobre los que podría existir cierta coincidencia entre los autores.

El hecho de haberme decantado por un tema como éste creo que se debe entre otras razones a que, en unas prácticas profesionales que realicé recientemente, me advirtieron de lo importante que era conocer profundamente los acontecimientos actuales relevantes para un profesional. Cuando luego les comenté que me estaba planteado analizar este tema les pareció una elección muy interesante.

Por otra parte también me ha llevado a elegir este tema el interés que suscita poder entender que puede haber llevado a la población de un país, tan desarrollado como Estados Unidos, a dar un paso atrás en su tradición liberalizadora y votar a un candidato partidario de implantar políticas proteccionistas de gran calado. Del mismo modo que me parece muy interesante poder llegar a entender los motivos por los cuales la población británica votó a favor del sí en el referéndum para la salida de la Unión Europea. Al respecto destaca Naím (2016:2) lo siguiente: “[u]n mundo donde a pesar de la revolución en la información, ... Las emociones, las pasiones y las intuiciones son las fuerzas que guían las decisiones políticas de millones de personas”.

El hecho de que el objeto de estudio sean acontecimientos recientes y de tanta

repercusión hace que el cometido me resulte atractivo y motivador. La creciente velocidad de los acontecimientos nos lleva, en muchas ocasiones, a no poder analizarlos ni asimilarlos mínimamente, por ello me parece profundamente enriquecedor poder investigar sobre dos hechos muy relevantes actualmente que, para bien o para mal, tengo la ocasión de vivir. Si además de enriquecerme a mí el estudio del tema, mis conclusiones sirvieran en algo a alguien me quedaría más que satisfecha.

1.3. Objetivos

El objetivo general mencionado al inicio de este trabajo se condensa en los siguientes propósitos específicos:

- Analizar las causas y consecuencias de los distintos modelos económicos que han ido rigiendo el mundo desde finales del siglo XIX.
- Averiguar cuáles son los motivos concretos que han llevado a la población inglesa a votar a favor de la salida de Reino Unido de la Unión Europea.
- Determinar las causas de la derrota de Hillary Clinton frente a Donald Trump.
- Establecer las consecuencias del Brexit y de las políticas de Trump en la economía mundial.
- Formular una opinión personal acerca de lo estudiado.

1.4. Partes principales del trabajo

Este trabajo de Fin de Grado se divide en ocho epígrafes que se exponen a continuación.

En el primer epígrafe, “**Introducción**” se ha explicado el propósito del estudio y se ha contextualizado espacial y temporalmente. Además, se ha justificado el tema elegido y se han expuesto los objetivos que se pretenden perseguir. Finalmente, se está haciendo referencia a las partes que componen el trabajo.

El segundo epígrafe, “**Metodología de la Investigación**” muestra la revisión de literatura que se ha hecho y las bases de datos que se han consultado. Asimismo, se expone el método que se ha llevado a cabo para la elaboración del estudio.

El tercer epígrafe, “**Análisis histórico**” muestra la evolución temporal del proteccionismo a lo largo de la historia, como se ha ido intercalando con el fenómeno de la globalización y cuales han sido sus consecuencias. Todo ello en el periodo que abarca desde 1870, año en el que se considera que comienza la globalización, hasta la gran crisis del año 2008.

El cuarto epígrafe, **“El Caso de Reino Unido: El Brexit”** realiza una revisión de todo lo ocurrido desde la entrada del Reino Unido en la Comunidad Económica Europea en 1973 hasta la votación que resultó a favor de su salida el 23 de junio de 2016. Asimismo, se exponen las causas que han llevado a la población británica a votar a favor de la salida, así como las consecuencias que se producirán para el país cuando la esta se haga efectiva.

El quinto epígrafe, **“El caso de Estados Unidos: el Gobierno de Donald Trump”**, muestra la evolución desde el Gobierno de Barack Obama hasta la llegada de la Administración de Donald Trump. Asimismo, se exponen las principales políticas llevadas a cabo por el nuevo gobierno, así como las consecuencias que éstas han tenido en el país.

El sexto epígrafe, **“Consecuencias y amenazas para la política económica mundial”** refleja las consecuencias que han tenido y tendrán ambos fenómenos en el panorama internacional.

El séptimo epígrafe, **“Conclusiones”**, muestra en qué medida se han cumplido los objetivos propuestos incluyendo una discusión sobre los hallazgos obtenidos.

Finalmente, el octavo epígrafe **“Bibliografía”**, recoge una lista de referencias de las fuentes utilizadas para la elaboración del trabajo.

2. Metodología de la Investigación

La metodología utilizada es el estudio de caso. Se trata de un método cualitativo de investigación puesto que su desarrollo se centra en el estudio exhaustivo de un fenómeno (Rovira, 2017).

Chetty (1996) afirma que el método de estudio de caso nos permite investigar el cómo y el porqué de los fenómenos, así como obtener un conocimiento amplio del mismo. Por eso, creo que es el idóneo en nuestro caso, valga la redundancia.

Para llevar a cabo el estudio hemos revisado la literatura existente sobre la materia. Para ilustrarnos hemos acudido a autores de diferentes países, porque creo que es interesante analizar ambos fenómenos desde la perspectiva existente en distintas partes del mundo, pues es indudable que su repercusión podría variar en función de la localización, las relaciones comerciales y la forma de pensar de cada país.

Para acceder a las fuentes existentes hemos recurrido a las bases de datos *Business Source* y *Worldwide Political Science Abstracts*, donde se encuentran numerosas publicaciones sobre la materia. Asimismo, hemos consultado diversos informes elaborados por el *Global Trade Alert*.

Google Scholar y EBSCO también han sido de gran utilidad para acceder a publicaciones académicas, ya que remiten a diversas bases de datos. Para estas búsquedas se emplearon palabras clave como “*proteccionism*” “*Trump*” “*Brexit*” “*globalization*” “*international trade*” “*barriers*” “*European Union*”, entre otras.

Toda la bibliografía me ha servido como punto de partida para conocer mejor estos dos casos. Concretamente, el informe *Trade Protection: Incipient but Worrying Trends* de Gamberoni y Newfarmer (2009) me ha permitido conocer los antecedentes de los mismos.

3. Análisis histórico

3.1. La globalización económica desde 1870 hasta los años 20

A pesar de que suele considerarse que el término globalización fue acuñado por el profesor Theodore Levitt de Harvard en 1983 con su obra “La globalización de los mercados”, en realidad la globalización económica tiene un origen anterior.

Existen diversas aproximaciones a la globalización que sitúan su origen con varios miles de años de diferencia. En efecto, nos encontramos con cuatro aproximaciones: los primeros apuntan que su origen se sitúa con las primeras civilizaciones humanas, los segundos lo sitúan con la modernidad europea y los imperios coloniales, los terceros con la mejora de los transportes y comunicaciones y, finalmente, los cuartos en la segunda mitad del siglo XX. Nosotros asumimos la tercera postura que es defendida por Bayly (2010) quien sitúa el inicio de la globalización en la “gran aceleración” que se produjo entre 1870 y 1914.

El punto de partida se sitúa en la Revolución Industrial. Las mejoras en las comunicaciones físicas, gracias al nacimiento de la máquina de vapor en 1763, de la mano de James Watt, permitieron un aumento del comercio internacional. Asimismo, la mejora de las comunicaciones con la invención del telégrafo (Morse, 1863), el teléfono (G.Bell, 1875) y la radio (Marconi, 1897) contribuyeron también a un aumento de los intercambios comerciales y del tránsito de personas, todo lo cual permitió el nacimiento de una economía global desde aproximadamente 1870.

Durante este periodo tuvo lugar una fuerte internacionalización de la economía. Las personas vivían en un entorno global influido por el resto de naciones y hacían negocios por todo el mundo (Keynes, 1919).

En el periodo que abarca de 1870 a 1913, el comercio mundial se quintuplicó y el transporte de mercancías por mar se duplicó. En efecto, en 1914 la tasa de exportación global de productos al extranjero respecto al PIB mundial alcanzó el 17 por ciento.

El movimiento de personas también aumentó notablemente (Data World Bank, 2019). Entre 1820 y 1920 se calcula que Estados Unidos recibió más de 30 millones de inmigrantes (Picó, 2005), mayoritariamente procedentes del continente europeo.

Podemos concluir que las innovaciones y descubrimientos técnicos llevaron a un extraordinario aumento de la interconexión entre las distintas partes del planeta. Según

Richard Langhorne (2001), las redes de comunicación, primero físicas con la invención de la máquina de vapor y, posteriormente, de la información, con el hito iniciático de la invención del telégrafo, marcaron el punto de partida de la globalización y le confirieron su carácter distintivo. De este modo tuvo lugar una ampliación de los mercados a nivel mundial y el inicio de la globalización de la economía.

Sin embargo, el auge de la globalización se vio tempranamente interrumpido por el primer gran conflicto bélico de la historia moderna: La I Guerra Mundial.

3.2. El Crack del 29: vuelta al proteccionismo

El crack del 29 fue una de las peores crisis de la historia, y fue conocida como la “Gran Depresión del período entreguerras”. Esta profunda crisis, según Avedillo (2009) y la mayoría de los economistas, se vio agravada por el proteccionismo.

En los años 20 (conocidos como “felices años 20”) el mundo desarrollado (en particular los Estados Unidos) disfrutaba de una considerable prosperidad económica. Sin embargo, el deterioro de la economía europea en la posguerra estaba presionando a la baja los costes de los productos. Ante el miedo a una pérdida de competitividad, el gobierno americano reaccionó y comenzó a llevar a cabo políticas proteccionistas. Entre dichas políticas destacan los sucesivos aumentos de aranceles, que llegaron a alcanzar el 400%. Sin embargo, estas medidas proteccionistas no deterioraron a corto plazo la economía americana, que pudo seguir creciendo hasta 1929.

En 1929 tuvo lugar el conocido “Crack”, que consistió en la caída del mercado de valores más devastadora de la historia de la Bolsa de los Estados Unidos, y que marcó el comienzo de la Crisis de 1929, también conocida como La Gran Depresión.

Con la llegada al gobierno de Herbert Hoover en marzo de 1929, se propuso al Congreso una nueva política arancelaria para endurecer el comercio y preservar la competitividad de los productos manufacturados en EEUU. Ciertamente es que, ante la crisis financiera, numerosos economistas rechazaron este tipo de políticas proteccionistas; sin embargo, Hoover ignoró sus recomendaciones. La nueva ley sirvió para aumentar los aranceles de más de 20.000 productos, llegando éstos a los niveles más altos de la historia americana. “La medida, diseñada para ayudar a los agricultores y sectores industriales más perjudicados, se ha revelado como uno de los peores errores de política económica, que no sirvió sino para agravar y prolongar la “Gran Depresión” en los años posteriores.” Avedillo (2009:2).

Tras la implantación de estas medidas por parte de los Estados Unidos, el resto del mundo reaccionó de igual manera, como si de una guerra se tratase. Entre 1929 y 1932 las exportaciones desde Estados Unidos cayeron de 5.200 a 1.600 millones de dólares. Se estimó que la caída del comercio internacional, entre 1929 y 1932, fue del 33% y tuvo como consecuencia una caída del 14% en el PIB de cada país. (Data World Bank, 2019).

Posteriormente, ante la ineficacia y el desacierto de estas políticas, un nuevo presidente, Franklin D. Roosevelt, dio un giro de 180 grados e implantó, entre 1933 y 1937, una serie de medidas económicas basadas en el intervencionismo estatal y en la firme creencia en las teorías del sub-consumo, conocidas como “New Deal”.

En 1934 se aprobó la Reciprocal Trade Agreement Act que permitía al presidente Roosevelt negociar reducciones de aranceles bilaterales sin tener que ser aprobados por el Congreso. Tras esta medida, el comercio internacional se reactivó rápidamente. En los siguientes 13 años USA llegó a acuerdos con 29 países, con una reducción media de los aranceles, que pasaron del 48% al 25% (Avedillo, 2009).

3.3. El liberalismo desde 1990: aceleración del comercio mundial y los Tratados de Libre Comercio

La globalización se intensificó tras la Segunda Guerra Mundial, y se consolidó en las décadas de 1980 y 1990 (Castells, 2000; Conversi, 2010). El nuevo clima político existente en el mundo favoreció la intensificación de las comunicaciones físicas y la expansión mundial del mercado de bienes y capitales, coincidiendo con la aparición de las TIC.

Por tanto, podemos afirmar que cuatro factores favorecieron el retorno a la globalización.

En primer lugar, la creación de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación). Su origen se remonta a 1989 cuando Tim Berners-Lee, prestigioso investigador británico, crea la *World Wide Web*. Con su creación se produce el acceso del público general a Internet, lo que sin duda aumenta las comunicaciones a nivel global.

Además, el satélite comercial de telecomunicaciones Telstar-1 fue lanzado en 1962 y la primera transmisión de televisión vía satélite se llevó a cabo en 1964. En 1969 se crea la primera red telefónica vía satélite y el hombre llega a la Luna, y se produce la primera

transmisión de televisión simultánea en todo el mundo.

Debemos destacar también que, en 1993, se produce uno de los desarrollos más importantes de las TIC: se crea la red de posicionamiento global (GPS) para usos militares, posteriormente será utilizada para usos civiles.

Finalmente, podemos afirmar que, a mediados de la primera década del siglo XXI, con la integración de Internet en los dispositivos móviles se produce la popularización de los Smartphones. En el año 2011 el 32,8% de la población mundial era usuaria de Internet y el 85,6% se encontraba abonado a una línea de teléfono móvil, y ello a pesar del origen reciente de dichas tecnologías (Data World Bank, 2019).

En segundo lugar, en la década de 1950 se produjeron importantes mejoras en el transporte de mercaderías y personas, lo que sin duda intensificó el flujo global. Tras la segunda Guerra Mundial, con el surgimiento del reactor Boeing 707 en 1958, tiene lugar el comienzo de la aviación comercial. Este suceso implica una gran disminución del transporte marítimo de personas, que queda relegado como ocio turístico. Además, en 1990, tras la desregularización de la aviación, aparecen las líneas *low cost* lo que hace aumentar muy notablemente el uso del transporte aéreo.

Tras la Segunda Guerra Mundial, tuvo lugar también la “estandarización” de los contenedores utilizados para el transporte de mercaderías. Aunque sigue existiendo el transporte a granel, éste es cada vez menos utilizado y exclusivo para bienes manufacturados y otras mercancías de alto valor añadido (Levinson, 2006). El auge del tráfico de contenedores, debido a su eficiencia, dio lugar a que, desde 1980 hasta 2010, el comercio marítimo de contenedores se haya multiplicado por trece (Data World Bank, 2019).

Sin embargo, no todas las economías del planeta participan en el comercio mundial con la misma intensidad. Mattelart (2002) afirma que el 80% del poder adquisitivo y de las inversiones mundiales radican en América del Norte, la Unión Europea y Asia Oriental, en el conocido como “poder triádico”.

Resulta muy significativo comparar los datos de crecimiento de la población y de crecimiento del transporte entre 1970 y 2010. En este periodo la población casi se duplicó, mientras que el comercio marítimo mundial se multiplicó por tres y el número de pasajeros transportados en avión se multiplicó por algo más de ocho (Data World

Bank, 2019).

Es decir, los datos muestran una notable intensificación en el uso de las comunicaciones tanto físicas como virtuales, debido en gran medida a una reducción de los costes del transporte y de las telecomunicaciones (Martín- Caballero, 2013).

En tercer lugar, se fomentaron los intercambios entre las distintas naciones a través de diversos acuerdos. En 1947, se formalizó el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT) con el objetivo de eliminar las barreras al libre comercio internacional. En enero de 1995, se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC), que afectaba no sólo al comercio de mercancías sino también a los servicios y a las disposiciones sobre los derechos de propiedad intelectual.

Dicho de otro modo, los Estados, tras la Segunda Guerra Mundial, y con especial énfasis a partir de la década de 1980, adoptaron una serie de iniciativas legislativas con el objeto de fomentar el libre comercio y eliminar las barreras que las políticas nacionales proteccionistas imponían al mismo.

Además, con la llegada al gobierno del Reino Unido de Margaret Thatcher y de Ronald Reagan al de Estados Unidos se profundizó en las políticas liberalizadoras y en la globalización, pues ambos líderes apoyaron políticas de apertura y supresión de las barreras nacionales al libre comercio.

Surgió de esta manera una tendencia opuesta a las teorías del economista John Maynard Keynes, en el seno de los principales organismos económicos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (Stiglitz, 2007). El economista John Williamson (1993) lo denominó como “Consenso de Washington”, con principios que defienden que la liberalización de los mercados de bienes, servicios y capitales fomentaría automáticamente el crecimiento económico de las sociedades.

Estas políticas liberalizadoras se vieron favorecidas por el derrumbe del comunismo, con la caída del Muro de Berlín en 1989 – y posterior reunificación de Alemania- y la disolución del régimen comunista de la URSS en 1991. Francis Fukuyama (1992) apuntaba entonces que nos encontrábamos ante el triunfo del capitalismo y la democracia como única forma legítima de organización de la economía y del Estado.

Consecuencia de estas políticas liberalizadoras fue un aumento considerable del peso

del comercio exterior en el PIB de los estados. Además, aumentaron notablemente las transacciones financieras entre países.

El incremento en las transacciones financieras se debió a dos motivos principalmente. Por una parte, fue consecuencia del paso del sistema monetario de Bretton Wood - surgido tras la Segunda Guerra Mundial- a un tipo de cambio fluctuante a partir de 1971. Además, en los años 80 se produjo una gran desregulación en los sistemas financieros. De esta manera, los Estados autolimitaron su influencia en la política monetaria y los Bancos Centrales adquirieron independencia.

En 1988, 2004 y 2010 se firman los acuerdos de Basilea I, II y III respectivamente, cuya finalidad fue fijar los requerimientos mínimos de capital exigibles a las entidades bancarias para preservar a éstas de los riesgos derivados de la desregulación financiera mundial, tratando de evitar futuras crisis bancarias.

Por otra parte el incremento en las cifras es elevadísimo: si comparamos la capitalización mundial, entre 1974 y 2001, ésta ha pasado de 1 a 26 billones de dólares. De la misma manera, la deuda nacional alcanzó a finales de 2001 los 30,5 billones y el mercado de crédito internacional superó los 18 billones de dólares a finales del mismo año (Data World Bank, 2019).

Brunet y Böcker (2007) afirman que el crecimiento y volumen de los mercados resulta espectacular, más aún cuando se tiene en cuenta que el mercado de divisas generó una contratación media diaria de 1,2 billones de dólares en 2001.

Este aumento en el volumen de los mercados de capitales ha hecho que se distinga entre economía real y economía financiera (Strange, 1997), pues las transacciones financieras y la producción de bienes y servicios no tienen correlación.

Podemos concluir que la característica principal de la globalización moderna es el incremento del comercio y de la integración financiera, y el creciente ascenso del porcentaje que representan en el Producto Interior Bruto Mundial.

Ya hemos indicado que el aumento del comercio global debe ser atribuido a las innovaciones en el transporte y en las tecnologías de la comunicación, así como a la extensión de las finanzas internacionales en los años posteriores a la creación de la OMC.

Finalmente cabe destacar que, el comercio mundial es cada vez menos una relación entre naciones que una relación entre grandes corporaciones transnacionales. El-Ojeili y Hayden (2006) afirmaban que estas grandes corporaciones movían el 70% del comercio mundial, y suponían el 70% de la inversión directa en el extranjero, el 25% de la producción mundial y el 80% de los intercambios de tecnología y habilidades gerenciales, y sus ventas eran equivalentes a casi la mitad del Producto Interior Bruto mundial.

3.4. La Gran Recesión de 2008

En el año 2008, tiene lugar una de las peores crisis que se han conocido desde los años 30. Economistas y académicos han venido a reconocer algunos elementos de coincidencia entre las características de esta crisis y los episodios del Crack de 1929 y de los posteriores años de la Gran Depresión.

A pesar de que comúnmente se sitúa el origen de esta crisis en la caída del banco de inversión Lehman Brothers el 15 de septiembre de 2008, este hecho fue en realidad el detonante de un largo proceso de desequilibrio en la economía internacional, que venía de varias décadas atrás y que se agravó notablemente en 2001 (Laffaye, 2008).

En el año 2001, tras el estallido de la burbuja de las acciones tecnológicas en Estados Unidos, los mercados de valores de todo el mundo empezaron a caer. Para tratar de solventarlo, las principales autoridades monetarias llevaron a cabo políticas de reducción de las tasas de interés, con la intención de aumentar la demanda y estabilizar los mercados.

Ante una bajada tan acusada de los tipos de interés, las instituciones bancarias y los fondos de inversión comenzaron a invertir en deuda hipotecaria y de otros tipos, vinculada a bienes duraderos. De esta manera, se produjo un notable crecimiento de la demanda en el sector de la construcción, dando lugar a un gran aumento de los precios de los inmuebles. Los inversores tenían el convencimiento de que la mejor opción era invertir en el sector de la vivienda, el cual seguiría aumentando sus precios año tras año.

Esta mayor facilidad para endeudarse permitió un incremento de la inversión. Pero dicha inversión se caracterizó por ser mayormente especulativa, basada en comprar para luego vender más caro. Además, el gran margen que se obtenía fue atrayendo, no sólo a los grandes inversores, sino también a pequeños ahorradores.

Como resultado de la mayor demanda, los precios de las viviendas crecieron

exponencialmente e incluso algunos deudores encontraron en la posibilidad de formalizar una segunda hipoteca una fuente adicional de dinero.

Ante la gran demanda de crédito, las entidades financieras agruparon en paquetes las hipotecas para su posterior comercialización en el sistema financiero mundial. El precio de estos paquetes estaba determinado por su calidad crediticia que era medido por las agencias de calificación. Éstas, dada la evolución de los precios hasta entonces, solían subestimar las posibilidades de impago de los créditos. Es decir, el respaldo de estas Agencias de “rating” sirvió para extender el riesgo por todo el sistema financiero. Algo que también se vio favorecido por el hecho de que, por entonces, la regulación sobre el funcionamiento de la banca era muy permisiva, con lo que las entidades financieras actuaban en un marco de total libertad.

Sin embargo, a mediados de 2006, el aumento de la inflación llevó la tasa de referencia de la Reserva Federal (FED) al 5% y el valor de los inmuebles se estancó e incluso empezó a bajar. Además, el aumento de las cuotas de los créditos – fue muy común en estos años que las entidades bancarias otorgasen créditos a tipos fijos los primeros años y con la posibilidad de modificarlos a posteriori-, hizo que el sistema empezara a tambalearse y que las familias perdiesen poder adquisitivo con el consiguiente aumento de la morosidad en los créditos.

Llegó un momento en el cual en los mercados reinaba la desconfianza y los bancos rechazaban la idea de prestarse entre sí, ya que desconocían la calidad de los activos en que habían invertido sus contrapartes.

El 15 de septiembre de 2008 tuvo lugar la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers. Laffaye (2009:44) afirma que “la falta de una enérgica acción impulsó una reacción de desconfianza que se extendió a los principales mercados financieros y de valores de los países de la OCDE y emergentes.” De esta manera, en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón –en menor medida- se produjeron fusiones de instituciones bancarias como forma de combatir la falta de liquidez motivada en créditos y paquetes de inversión incobrables. La desconfianza generalizada en los instrumentos de crédito, títulos y acciones supuso la disminución del valor de los activos en los países más desarrollados. Además, el fenómeno se extendió rápidamente a los mercados emergentes.

Ante esta situación, los gobiernos de las principales naciones del mundo decidieron

rescatar a las instituciones financieras en problemas (Laffaye, 2009).

4. El caso de Reino Unido: el Brexit

4.1 Antecedentes: la relación del Reino Unido con la Unión Europea

El primer acercamiento de Reino Unido hacia la Unión Europea se produjo en 1963. En ese año, la entonces llamada CEE (Comunidad Económica Europea) rechazó la entrada de Reino Unido por el veto del presidente francés Charles de Gaulle (1963) que aseguraba que “L’Angleterre, ce n’est plus grand chose”, en español “Inglaterra ya no es gran cosa”. En 1967 El Reino Unido vuelve a llamar a la puerta de la CEE y su entrada vuelve a verse frustrada por un nuevo veto del mandatario francés.

El sucesor de De Gaulle, el presidente Pompidou, permite finalmente que el Reino Unido pase a ser un estado-miembro de las Comunidades Europeas. Sin embargo, antes se asegura de que se implementen varias políticas (como la Política Agrícola Común, la Política Pesquera Común y el Presupuesto Común) que Reino Unido podría haber tenido dificultades para aceptar (Smith, 2017).

En 1973, el Reino Unido entra a formar parte de la CEE bajo el gobierno conservador del Primer Ministro Edward Heath. En su partido, al igual que en el Partido Laborista, existía división de opiniones sobre el tema de la integración europea. Esto dio lugar a que, tan solo dos años después del ingreso del Reino Unido en la CEE, se celebrase un referéndum sobre su permanencia. De esta manera, en junio de 1975 gana “el sí” con alrededor del 67% de los votos.

En 1979, con la llegada de Margaret Thatcher al poder, se retomó el debate sobre la permanencia en la UE. En efecto, en 1984 la primera ministra conservadora, tras arduas negociaciones con Bruselas, consiguió reducir la contribución de Reino Unido a los presupuestos de la CEE del 20% al 12%.

Durante los años posteriores, se puede observar una cierta tendencia separatista por parte de los mandatarios británicos, que se acogen en diversos tratados al “opting-out¹”. El primer ejemplo de ello fue el Tratado de Maastricht (1992) donde Reino Unido se autoexcluyó de la Unión Económica y Monetaria que daría lugar a la creación de la moneda única. En 1997 rechaza ser parte del Tratado de Ámsterdam y en 2007 se acoge a ciertas excepciones del Tratado de Lisboa.

¹ Cláusula de exención con la que cuentan determinados países de la Unión Europea como manera de garantizar que cuando un país no desee sumarse a los demás en un ámbito particular de la UE pueda quedarse al margen e impedir un bloqueo. (https://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/opting_out.html?locale=es)

En 2010, el conservador David Cameron se convierte en primer ministro. Tras su reelección en 2015, Cameron renegocia las condiciones de permanencia en la UE. Tras las negociaciones establece el 23 de junio de 2016 como fecha para celebrar el referéndum (The Economist, 2015).

4.2. El referéndum del 23 de junio de 2016

La votación supuso la división del partido Conservador y Unionista Británico. Por una parte, aquellos que apoyaban la salida del Reino Unido de la Unión Europea liderados por el entonces primer ministro David Cameron; y, por otra, aquellos que se oponían a la misma.

En lo que se refiere al resto de partidos británicos, el UKIP (Partido por la Independencia de Reino Unido) siempre ha defendido la salida de la unión y mostró su apoyo a los conservadores a pesar de tener escasa presencia en la Cámara de los Comunes (tan solo 1 representante frente a los 330 del partido Conservados y Unionista).

En contraposición, se encontraban el Partido Laborista, con 229 representantes en la Cámara, y, el partido Nacional Escocés, con 56 representantes, quienes defendieron la permanencia de Reino Unido en la Unión Europea (Riestra, 2016).

La votación tuvo lugar el 23 de junio de 2016 y en ella participaron el 71% de los británicos. Con el 51,9% de los votos ganó “el Sí” a la salida. Cabe destacar, que los resultados son claramente diferentes si atendemos a las áreas de residencia, así como a los rangos de edad de los votantes.

En Gales e Inglaterra fueron más los votantes a favor de la salida mientras que en Escocia e Irlanda del Norte ganó “el no” a la salida. Además, existen claras diferencias entre las zonas rurales y los núcleos urbanos, en las primeras fueron más numerosos los votantes a favor de la salida.

En lo que se refiere a los rangos de edad, los ciudadanos entre 18 y 24 años fueron los únicos en los que la mayoría estaba a favor de la permanencia (un 64%). En el resto de rangos de edad (de 25 a 49 años, de 50 a 64 años y de 65 años en adelante) los votos a favor de la salida fueron mayores y la diferencia entre los votos a favor y los votos en contra fue mayor a medida que avanza el rango de edad (Sánchez, 2016).

Podemos afirmar que el voto afirmativo del pueblo británico a la salida de la Unión Europea es el evento más significativo en Europa desde la caída del Muro de Berlín en 1989 (Riley y Ghilès, 2016).

4.3. Causas del voto a favor

Arnorsson y Zoega (2016) apuntan que las causas del Brexit pueden agruparse en dos grandes grupos. Por una parte, señalan aquellas causas basadas en el problema de la autonomía nacional. Ambos autores afirman que los británicos a favor del Brexit consideran inaceptable la intervención de la Unión Europea en la política británica, así como la supremacía de las leyes europeas sobre las británicas. Por otra parte, la otra gran causa estaría basada en la inmigración, ya que el libre tránsito de personas existente en la Unión Europea inhabilita al Reino Unido para controlar el flujo de inmigrantes proveniente de otros países de la U.E.

Sin embargo, existen otras causas que han influido en el voto a favor de la salida de la Unión Europea. Riley y Ghilès (2016) hacen una reflexión sobre los motivos que han llevado a que la mayoría de los británicos voten a favor del Brexit y que procedemos a exponer a continuación.

En primer lugar, la historia del Reino Unido difiere de la del resto de “Los 28”². Reino Unido es un país con una larga trayectoria democrática a diferencia de España, Italia y Alemania países en los cuales existieron dictaduras hasta mediados y finales del S. XX. Su posición en el mapa de Europa también es distinta, siendo una isla alejada del resto del continente. Ambos autores afirman que Reino Unido nunca creyó en el ideal europeo sino que, más bien, se vio obligado a entrar a formar parte de esta organización como país desarrollado que es del oeste europeo.

En segundo lugar, la clase política y los medios de comunicación británicos jugaron, en palabras de estos autores, un “anti-EU game” (juego anti Unión Europea). Por una parte, en los periódicos e informativos fueron habituales las noticias sobre los “horrores” cometidos por la UE en estos cuarenta años. Por otra parte, resultaba bastante común que los políticos británicos pactasen en Bruselas y luego llegasen a casa y criticasen la decisión.

Sin embargo, para ambos autores, la razón más significativa para desear abandonar la

² “Los 28” es una denominación comúnmente utilizada para hacer referencia a los 28 países miembros de la Unión Europea.

UE se encuentra en la decisión del gobierno de Blair de permitir el libre tránsito a los países, en proceso de adhesión desde 2004, de Europa Central y Oriental, los Estados Bálticos, Chipre y Malta. Todos los demás Estados miembros de Europa Occidental, excepto Suecia, mantuvieron sus derechos, en virtud del Tratado, de suspender la libre circulación de trabajadores durante siete años. Reino Unido, Irlanda y Suecia fueron los únicos tres estados que proporcionaron plena libertad, y por ello aumentó significativamente el flujo de trabajadores hacia Reino Unido desde Europa y los Estados bálticos. A pesar de que, como hemos dicho, fue una decisión británica no impuesta por la UE, en la campaña del Referéndum de la UE, los activistas pro-Brexit hicieron responsable a la UE de la oleada de trabajadores en el Reino Unido.

Cabe destacar que, en partes del país, como Londres y las principales ciudades, donde desde hace tiempo entraron comunidades extranjeras, los británicos estaban mucho más tranquilos con respecto a la inmigración y votaron a favor de permanecer en la Unión. Sin embargo, en partes del país que recientemente habían visto un aumento de nuevos trabajadores extranjeros, votaron a favor de la salida (Arnorsson y Zoega, 2016).

Además, Riley y Ghilès (2016) hacen referencia a las causas relacionadas con las acciones llevadas a cabo por la UE. A pesar de que Reino Unido ha mantenido su propia moneda, se ve altamente influenciado por las políticas fiscales llevadas a cabo desde Frankfurt y Bruselas. Las políticas contractivas europeas han sido vistas por los británicos como limitativas de su desarrollo económico y, por ello, las clases intelectuales, inicialmente pro-UE, comenzaron a repensar su apoyo a la Unión Europea.

Finalmente, “el factor chino” ha influenciado notablemente el Brexit. Nos referimos a la falta de actuación de la Unión Europea para poner remedio al comercio con China. A pesar de ser miembro de la Organización Mundial del Comercio desde 2001, China no cumple el compromiso de abrir sus mercados, asegurar el acceso justo y no discriminatorio, así como un sistema bancario abierto. Esto afecta directamente a las clases trabajadoras, que han sido abandonadas por la Unión Europea (Marine Le Pen, 2018).

En conclusión, igual que sucedió en el referéndum de Suecia sobre la adopción del euro (2003), factores económicos explican la variación regional en el voto. La correlación entre los factores económicos y los valores podría hacer que otros países miembros decidiesen salir de la Unión Europea. Por eso, Arnorsson y Zoega (2016) destacan que es

importante que la política económica se oriente a extender lo máximo posible los beneficios del comercio y la inmigración.

4.4. Consecuencias en el Reino Unido

La salida efectiva de la Unión Europea supone para el Reino Unido abandonar el mercado único y la Unión Aduanera acabando con la libre circulación. Además de separarse de la jurisdicción del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, la Política Agrícola Común y la Política Pesquera Común, así como dejar de aportar dinero a la UE (May, 2018).

Todos estos hechos tendrán unas importantes consecuencias para el Reino Unido, las cuales exponemos a continuación.

En primer lugar, debemos hacer referencia a los efectos macroeconómicos. A largo plazo, la mayoría de economistas afirman que la salida de la UE supondrá una pérdida del Producto Interior Bruto (PIB) de Reino Unido en comparación con el PIB que tendría si se quedase en el mercado único. Debemos destacar que esto no significa una pérdida real de la prosperidad, sino que la economía del Reino Unido tendría un tamaño menor con el consecuente menor crecimiento (Begg y Mushövel, 2016).

El rango de estimaciones sobre la caída del PIB es grande, y sus diferencias radican en los distintos escenarios del nuevo modelo que podría regir las relaciones de Reino Unido con el mercado europeo, y las restricciones que tendrá el país británico para comercializar.

El Ministerio de Economía de Reino Unido (2016), el Instituto Nacional de Investigación Económica y Social – NIESR- (2016) y el Centro de Actuación Económica de la London School of Economics (2016) coinciden al estimar en una caída del PIB de diez puntos porcentuales.

A corto plazo, existe un consenso – incluso por aquellos que defienden la salida de la UE- del impacto negativo que tendrá en la economía británica debido a dos factores: la incertidumbre de la nueva situación que ya ha desalentado la inversión y los costes de transición hacia el nuevo régimen comercial. (Ministerio de Economía de Reino Unido, 2016). Además, el Banco de Inglaterra (2018) ha advertido del riesgo existente de volatilidad de la moneda.

En segundo lugar, la salida de la UE también supondrá un menor nivel de empleo en la economía del Reino Unido. La demanda proveniente del resto de la UE constituye un 12% de la demanda final de bienes y servicios del Reino Unido, lo que se traduce en alrededor de 3,3 millones de empleos.

Algunos sectores con tendencia exportadora (como el sector automovilístico) podrían verse obligados a trasladarse a otro país si se encuentran con obstáculos a la hora de exportar, lo que también conllevaría una pérdida de empleos. Sin embargo, es indudable que aquellos sectores que se ven perjudicados por los productos importados podrían verse beneficiados y ser más competitivos.

El sector servicios es el principal motor de la creación de empleo en el Reino Unido. La proporción de los servicios en las exportaciones totales del país aumentó del 28% al 41% entre 1997 y 2013 (ONS, 2013). De ello se desprende que la perspectiva para el acceso a los mercados de exportación del Reino Unido, en lo que a servicios se refiere, será crucial para la futura creación de empleo.

En tercer lugar, el Brexit tiene un efecto directo sobre las finanzas públicas que permitirá al Reino Unido ahorrar, ya que no llevará a cabo sus pagos corrientes al presupuesto de la UE. El ahorro se estima en alrededor de £ 280 millones por semana (cantidad que envía Reino Unido a Bruselas una vez deducido el cheque británico).

Sin embargo, la pérdida del PIB de la que hablábamos anteriormente tendría un efecto negativo en las finanzas que podría llegar a compensar la ganancia obtenida al no pagar a la UE (Begg y Mushövel, 2016).

Además, cabe destacar que algunos grupos de ciudadanos, como agricultores y estudiantes, se verían perjudicados al no poder acceder ya a las subvenciones de programas de la UE.

Finalmente, debemos hacer referencia a las consecuencias en la migración. En el debate sobre el referéndum, un argumento de la campaña a favor de abandonar la UE era que el Brexit permitiría un mayor control sobre el flujo de inmigrantes al Reino Unido desde el resto de la UE. A muchos británicos les preocupa que los altos niveles de inmigración puedan haber afectado a sus empleos, salarios y calidad de vida.

Entre 1995 y 2015, el número de inmigrantes de otros países de la UE que viven en el Reino Unido se triplicó de 0,9 millones a 3,3 millones. La proporción de ciudadanos de

la UE creció del 1,5% al 5,3% de la población total y del 1,8% al 6,3% de la población en edad de trabajar (adultos de 16 a 64 años). Este crecimiento, como hemos mencionado anteriormente, se produjo especialmente después de 2004 y con la adhesión de ocho países de Europa del Este (el "A8") (Data World Bank, 2019).

Tras la salida efectiva de la UE, se prevé que el número de inmigrantes descienda significativamente, sin embargo, hasta que se conozcan el nuevo régimen de tránsito de personas es imposible hacer una estimación. Este descenso podría implicar una caída en los niveles de vida para los británicos. Esto se debe a que los inmigrantes ayudan a reducir el déficit, ya que contribuyen con los impuestos y tienen menos probabilidades de utilizar los servicios públicos, pues suelen ser jóvenes. Además, los inmigrantes de la UE contribuyen positivamente a la productividad (Van Reenen, 2016).

5. El caso de Estados Unidos: el gobierno de Donald Trump

5.1. Antecedentes: el gobierno de Barack Obama

El gobierno de Barack Obama comienza en enero del año 2009, tras la caída de George W. Bush que venía gobernando desde 2001. La legislatura de Obama se estrena con un país en plena crisis económica, iniciada tan solo un año antes, en 2008, con la caída de Lehman Brothers. Por ello, su gobierno se caracterizó por buscar, mediante distintas políticas, recuperar económicamente el país.

Tan solo 30 días después de su llegada al poder, la Administración de Obama aprobó un rescate de 800.000 millones de dólares. Este tipo de políticas generaron un gran aumento de la deuda; en efecto, desde la llegada de Obama al poder (2009) hasta el año 2015, la deuda de Estados Unidos casi se duplicó, pasando de 10 billones de dólares a 18 y medio (Data World Bank, 2019).

Además, cuando llevaba tan solo cuatro meses en el poder, llevó a cabo el Plan de Estabilidad Financiera. Entre las acciones del Plan destaca el Programa de Inversiones Públicas y Privadas (PPIP), que consistió en una serie de ayudas a los inversores privados: el Stress Test and Capital Assistance Program (CAP) con el objetivo de recobrar la confianza en los bancos y estabilizar el sistema financiero, el Plan de Viviendas "*Housing*" para evitar que los estadounidenses perdieran sus casas ante la imposibilidad de pagar los préstamos y el Term Asset-Backed Securities Loan Facility (TALF) para asistir a los inversores (Infobae, 2013).

En el informe "The financial crisis: five years later", elaborado por el U.S. Department of Treasury (2013), se hace referencia al rescate llevado a cabo por la Administración de Obama de la industria automotriz estadounidense - recordemos los casos de Chrysler y General Motors-.

Por otra parte, tras la que fue la mayor quiebra en la historia de Estados Unidos (Lehman Brothers), Obama comenzó una política de control y regulación de los bancos, interviniendo fuertemente en el sistema financiero. En Septiembre de 2009, un año después de la caída del gigante financiero, Obama (2009) advirtió en una intervención en el Federal Hall de Manhattan que "*No volveremos a los días de comportamientos temerarios y de excesos sin obstáculos que estuvieron en el corazón de esta crisis*", al tiempo que anunció "*fuertes medidas regulatorias*" (La Vanguardia, 2009).

En efecto, Barack Obama llevó a cabo una revisión del sistema financiero

estadounidense mediante la Ley Dodd-Frank (Ley de Reforma de Wall Street y Protección al Consumidor) que supuso la regulación de la bolsa de Nueva York (Seligman, 2011).

También se aplicaron medidas no convencionales, como la expansión del balance de la Reserva Federal (Esteve y Prats, 2011).

Además de las políticas financieras, entre las políticas de Obama, destacan la política migratoria, la Ley de reforma sanitaria (denominada “Affordable Care Act” y conocida popularmente como “Obamacare”), o sus medidas contra el cambio climático. Todas ellas criticadas y posteriormente modificadas por Donald Trump como veremos en el siguiente apartado.

Al final del mandato del presidente Obama, podemos afirmar que el país se encontraba en medio de la recuperación de la que ha sido la peor crisis financiera en Estados Unidos después de la Gran Recesión de los años 20.

En efecto, en el segundo semestre de 2016, el crecimiento del país era sostenido, algo por encima del 2,5%. Asimismo, la tasa de inflación se situaba cerca del 2%, tras haber estado estancada en tasas excesivamente bajas, alcanzando, de esta forma, el objetivo marcado por la Reserva Federal. La tasa de paro se situaba en niveles próximos al pleno empleo, algo por debajo del 5% (Data World Bank, 2019).

Resulta evidente que las políticas monetarias contribuyeron notoriamente a esta recuperación económica, entre diciembre de 2008 y diciembre de 2015 los tipos de interés oficiales se mantuvieron en niveles próximos a cero.

Sin embargo, la tasa de crecimiento de 2016 era comparativamente inferior a las de antes de la crisis financiera. Esto se debe en gran medida al escaso avance de la productividad, así como a un crecimiento de la población cada vez menor.

Algunos economistas como Summers (2014) apuntaban que Estados Unidos estaba entrando en un estancamiento de su economía, debido principalmente a una demanda insuficiente que se prolongaba en el tiempo. Esto explicaría los problemas existentes para normalizar la política monetaria y devolver los tipos de interés a niveles previos a la crisis.

Además, tras la crisis, se produjo un aumento de la desigualdad en términos de renta y de riqueza así como geográficos, debido a la pérdida de empleos sobre todo en el sector

manufacturero. Por ello, Barack Obama llevó a cabo políticas redistributivas para combatir la desigualdad, como la no renovación de los recortes impositivos llevados a cabo por Bush a finales de 2012.

Por otra parte, las mejoras tecnológicas y la globalización habían conducido a la polarización del mercado de trabajo, perdiéndose los puestos de trabajo de cualificación media (Tüzemen y Willis, 2013).

La desigualdad y el bajo crecimiento de la productividad habían hecho que la renta de los hogares, en general, hubiera crecido muy poco desde 1973. En efecto, el Council of Economic Advisers (2013) estimaba que, si no hubiera aumentado la desigualdad entre 1973 y 2013, la renta de un hogar medio habría sido un 18% superior en 2013.

Álvarez (2017) afirmaba que en 2016 la brecha de producto – también conocida como “output gap”³-, era prácticamente nula, por lo que el margen de expansión adicional desde el punto de vista cíclico era reducido.

Si bien la recuperación se había producido sin generar desequilibrios macroeconómicos significativos, Berganza y L’Hottellerie- Fallois (2017) afirmaban que la sostenibilidad a largo plazo estaba en riesgo, al menos en lo que se refería a la situación fiscal.

Ambos autores apuntaban que, para lograr la completa recuperación, serían necesarias medidas que incentivasen la inversión (tanto pública como privada), que permitiesen mejorar la productividad, aumentar el crecimiento de la economía y reducir posibles focos de inestabilidad financiera.

A esto había que sumarle la recomendación, según la cual sería conveniente llevar a cabo políticas macroeconómicas orientadas menos hacia la política monetaria y más hacia la política fiscal. En efecto, Berganza y L’Hottellerie- Fallois (2017) señalaron la importancia de llevar a cabo una política fiscal que fomentase la inversión pública en infraestructuras y educación, así como en innovación y desarrollo (I+D), con el objetivo de mejorar la productividad de las empresas estadounidenses así como la creación de puestos de trabajo. Sus recomendaciones las hicieron conscientes de los elevados niveles de deuda y déficit público existentes en el país.

Finalmente, ambos autores apuntaron que eran necesarias políticas de redistribución de la riqueza con el objetivo de combatir la desigualdad existente en el país al final del

³ La brecha de producto es la diferencia entre el Producto Interior Bruto (PIB) real y el PIB potencial.

mandato del presidente Obama.

5.2. La victoria de Donald Trump

El 9 de noviembre de 2016, Donald Trump ganaba las elecciones en Estados Unidos. Con su victoria se producía un giro en la política norteamericana, ya que entraba en el poder un líder caracterizado por una fuerte creencia proteccionista, totalmente opuesto a su predecesor, Barack Obama, quien durante su legislatura optó por políticas aperturistas y liberales.

Pero la elección del nuevo presidente no sólo tendría un gran impacto en Estados Unidos, sino en todo el mundo. Pues nos encontramos ante el país más poderoso del mundo por su fuerza económica, política y militar, pero también el más influyente culturalmente hablando (U.S. News and World Report, 2018).

Los países considerados como avanzados (Japón, Estados Unidos y los países de Europa Occidental), desde el inicio de la globalización, se han situado a la cabeza en términos de producción y prosperidad económica. De hecho, durante más de cien años (desde el inicio de la globalización a mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX) han representado el 60% de la producción global del mundo.

Y esta situación ha proseguido en el tiempo, a pesar de la industrialización de la Unión Soviética y del avance de los países subdesarrollados; en la década de 1950 la aportación de los países "avanzados" al PIB mundial era del 62% en términos de poder adquisitivo y del 22% en términos de población mundial. En los años 90 estos porcentajes se mantenían, a pesar de que la población de los países avanzados había caído hasta suponer sólo el 15% de la mundial (Drezner, 2001).

Por tanto, podemos hablar de que tradicionalmente Estados Unidos ha sido un país que tendía a hacerse global y que promovió, en cierta parte, la globalización. Por ello, parece que, con la victoria de Donald Trump, se han dado pasos hacia atrás y se ha frenado en cierto modo la tendencia del resto del mundo a la globalización, ya que se ha reducido el comercio exterior del país que más aporta al PIB mundial – en 2018, aportó un 24,32 %- (Data World Bank, 2019).

El republicano Trump se proclamaba presidente contra todo pronóstico, pues había resultado de forma holgada vencedor de las elecciones presidenciales de Estados Unidos al lograr una mayoría de compromisarios, y a pesar de que su rival, Hillary Clinton, le había superado en votos populares.

Por ello, podemos afirmar que una gran parte de la población norteamericana se siente excluida actualmente de los beneficios de la globalización. Hoy en día, el Fondo Monetario Internacional (2000) admite los “efectos negativos” de la globalización en términos de desigualdad. Es un hecho que la entrada en nuevos mercados ha propiciado a la deslocalización empresarial, aprovechando las compañías los bajos salarios de los países subdesarrollados.

Trump, en su primer discurso tras su victoria, se comprometió a “reconciliar” a todos los estadounidenses, quienes había llegado muy polarizados a las elecciones. En efecto, el American National Election Studies (2016) apuntaba además que los votantes de Donald Trump se caracterizaban por tener perfiles muy distintos.

Sin embargo, según el Statista (2016) el votante de Donald Trump respondería a un perfil: al del hombre blanco y protestante. Frente a Clinton –que se hizo en cambio con el electorado joven (de 18 a 44 años)-, Trump había ganado entre la población con una edad superior a los 45 años. Además, el nuevo presidente habría convencido a los votantes con una educación básica, mientras que los votantes de Hilary Clinton poseían mayoritariamente formación superior.

5.3. Las políticas proteccionistas de Donald Trump

5.3.1. La reforma fiscal

El 22 de diciembre de 2017 se firmó la *Tax Cuts and Jobs Act*, ley mediante la cual se materializó la reforma fiscal que Trump anunciaba en la campaña electoral. Se trata de la mayor reforma del sistema tributario estadounidense desde el año 1986, en el que tuvo lugar la reforma fiscal realizada por el presidente Reagan.

Esta reforma se centra en promover el crecimiento, la creación de empleo y la inversión para tratar de desincentivar la deslocalización de las empresas nacionales. Por ello, al contrario que la reforma del año 86, está caracterizada por una bajada generalizada de impuestos con el efecto directo que implica en términos de recaudación (Álvarez, 2018).

En lo que se refiere al impuesto sobre la renta de las personas físicas, la reforma fue más “suave” de lo previsto; aun así, los tipos impositivos de este impuesto fueron reducidos y se aumentaron las exenciones y deducciones.

Desde el año 1986 se habían llevado a cabo paulatinas subidas de los tipos de gravamen

de este impuesto, hasta alcanzar el 39,6%, con el objetivo de hacer frente a los elevados niveles de déficit público. Por ello, Trump anunció en su campaña una reducción en este impuesto, con el objetivo de aumentar la renta disponible y, en consecuencia, la capacidad adquisitiva de la población americana.

Con todo esta reforma fue menos profunda que la del impuesto de sociedades y la mayoría de los cambios que introdujo tienen un límite temporal; estarán vigentes hasta el ejercicio de 2025. El motivo de este límite reside en que, según el procedimiento legislativo del Senado, no es posible aprobar medidas que supongan una pérdida de recaudación más allá de un determinado periodo de tiempo (PwC, 2017).

Como decimos, los cambios en el impuesto sobre la renta de las personas físicas consistieron en una bajada de la mayor parte de los tipos impositivos, que están divididos en siete tramos. Además, se modificaron las deducciones (destaca el incremento en la deducción estándar, que prácticamente se duplica) y se limitó la deducción, en el impuesto federal, de los impuestos estatales y locales a un máximo de 10.000 dólares, lo que implica un aumento de la presión sobre los Estados que tienen impuestos más elevados (la mayoría gobernados por el partido Demócrata), pues los contribuyentes ya no se van a poder deducir el importe de los mismos en su totalidad Michel (2017).

Por su parte, el impuesto sobre sociedades sufrió cambios más profundos, con un recorte del tipo impositivo hasta el 21%, así como con la introducción de beneficios fiscales de acuerdo con el principio de territorialidad.

A lo largo de las últimas décadas, los países de la OCDE se han guiado por la tendencia a reformar el Impuesto de Sociedades, realizando reducciones notorias de los tipos impositivos nominales a lo largo de las últimas décadas. Esto se debe principalmente a la deslocalización empresarial de los últimos años, que ha hecho que las empresas tengan su sede social allí donde más beneficios fiscales obtienen.

Sin embargo, en Estados Unidos la tendencia era la contraria; de hecho, en la reforma de 1986 no se modificaron los tipos de gravamen de este impuesto. La diferencia es notoria teniendo en cuenta que la media europea del tipo de gravamen de este impuesto se sitúa en un 22,9% (Comisión Europea, 2017) y en Estados Unidos, antes de la reforma, el tipo de gravamen era del 35%.

Por tanto la *Tax Cuts and Job Acts* ha supuesto una reducción del tipo de gravamen

desde el 35% hasta el 21%, con el objetivo de promover la inversión extranjera en Estados Unidos así como desincentivar el traslado de empresas estadounidenses a otros países. Por tanto, el nuevo tipo de gravamen se encuentra muy por debajo de países como Alemania (30%) o Francia (38%) y de la media de los países de la OCDE (25%).

Feldstein (2017) afirma que si al impuesto de sociedades añadimos los impuestos que se aplican de media en los diferentes Estados, la reforma supone una bajada de la tributación media del país del 40 al 25%, considerando que el tipo medio aplicado en los impuestos estatales sobre sociedades es del 9% y que éstos son deducibles en la base imponible del impuesto federal sobre sociedades.

Además, se ha cambiado el criterio de aplicación del impuesto, ahora el criterio utilizado es el principio de territorialidad, mientras que antes era el de residencia. En el sistema anterior, las sociedades de residentes en Estados Unidos tributaban por la totalidad de sus beneficios (es decir, los obtenidos tanto dentro del país como fuera) compensándose más adelante la doble imposición. El problema de este sistema era que, cuando una sociedad operaba en países con tipos de gravamen más reducidos, se veían perjudicados fiscalmente. Por ello, en muchas ocasiones creaban filiales en el extranjero y no repartían beneficios a la matriz estadounidense. Con el nuevo sistema, los dividendos procedentes de filiales en el extranjero están exentos de tributación en el impuesto de sociedades.

Además, para fomentar la repatriación de los beneficios acumulados en filiales en el extranjero, se ha establecido un régimen transitorio con un tipo del 8% - cuando los beneficios estén materializados en otros activos- y del 15,5% - cuando sean dinero líquido- para los beneficios acumulados en filiales extranjeras entre 1986 y noviembre de 2017 (Wagner, Zeckhauser and Ziegler, 2018).

Además, se ha introducido una ventaja fiscal para las rentas procedentes de los bienes y servicios exportados— es la denominada *foreign derived intangible income (FDII)*- que tributan, tras la reforma, a un tipo reducido del 13%, con el objetivo de incentivar la producción nacional.

Por otra parte, se han introducido medidas anti-fraude como la BEATT (*base erosion and antiabuse tax*), que consiste en un gravamen sobre los pagos recibidos por los servicios realizados a una filial extranjera del mismo grupo y como la GILTI (*global intangible low tax income*), que penaliza fiscalmente el traspaso de beneficios a países

con baja tributación (Álvarez, 2018).

Finalmente, se ha introducido una limitación (el 30% de la renta sometida a tributación) en los intereses pagados por la utilización de capitales ajenos como gasto deducible (Michel, 2017).

5.3.2. Política exterior y comercial

Desde la campaña electoral Trump venía anunciado que, en caso de ganar las elecciones, llevaría a cabo grandes cambios en lo que se refiere a política exterior. Sin embargo, estos cambios, tal y como afirma Tovar (2018), eran y siguen siendo impredecibles.

De hecho, el 27 de abril de 2016, en su discurso en Washington, el entonces candidato afirmaba que “nosotros como nación debemos ser imprevisibles” por lo que realmente es difícil prever la política exterior de la Administración de Trump y, por consiguiente, las potenciales crisis que pueden aparecer con otros países en el panorama internacional (García e Ibañez, 2016).

Por el momento, en sus más de dos años en la presidencia, Donald Trump ha llevado a cabo notorias medidas que constituyen la nueva política exterior norteamericana y que se exponen a continuación.

Una de las primeras medidas de la Administración de Trump consistió en el cierre de fronteras del país a refugiados y ciudadanos de ciertos países musulmanes, con el objetivo de frenar la entrada masiva de extranjeros que se había producido en el país en los últimos años y también como forma de combatir al Estado Islámico. Sin embargo, la orden ejecutiva firmada el 27 enero de 2017 fue rápidamente suspendida por los tribunales estadounidenses por no respetar las garantías legales (Tovar, 2018)

Ante el bloqueo de la Corte, la Casa Blanca reformuló el veto en dos ocasiones, la última de las cuales recibió la aprobación de la Corte Suprema en junio de 2018 (BBC, 2018). Por ello, actualmente los ciudadanos procedentes de Irán, Libia, Siria, Yemen y Somalia no pueden entrar en el país.

Otra de las promesas de Trump en la campaña electoral fue la construcción de un muro en la frontera del país con México. El 16 de marzo de 2019 Trump usó por primera vez el veto presidencial para desbloquear la resolución del Congreso y acceder a los fondos

necesarios para cumplir con su promesa, por lo que finalmente el muro será construido (Infobae, 2019).

Además, recientemente Donald Trump ha señalado que aumentará el gasto en Defensa: al doble de lo que le pedía el Pentágono. Los responsables de la Defensa de Estados Unidos habían pedido un aumento de su presupuesto del 2,3% y Donald Trump le ha ofrecido el doble: un 4,7% (Pardo, 2019).

Por otra parte, desde su llegada al poder, la Administración de Trump ha tratado de combatir al autodenominado Estado Islámico. Sin embargo, el ataque militar más significativo desde su llegada al poder ha sido el ataque a una base aérea siria en respuesta al uso de armas químicas por el gobierno de este país.

Además, tanto en Siria como en Afganistán, Trump ha dado libertad a sus generales para que continúen con sus misiones militares. En efecto, durante este último año, el llamado Estado Islámico ha sido derrotado en muchas zonas gracias a la actuación ejército americano (Tovar, 2018), por lo que en la actualidad está prácticamente extinguido.

En lo que se refiere a la política comercial, desde su entrada en el poder, Trump llevó a cabo medidas de cara a proteger el comercio local. De esta manera, puso fin a la participación de su país en el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y modificó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y México.

El nuevo tratado se llama USMCA (“United States, Mexico, Canada”) y, entre los cambios que benefician a Estados Unidos, destacan las menores barreras a los productos lácteos estadounidenses exportados a Canadá y la obligación de que los coches contengan más componentes o materiales hechos dentro del país – con el objetivo de combatir la deslocalización a países con mano de obra barata- (Yukins, 2018).

En marzo de 2018 Trump impuso aranceles al aluminio y al acero procedentes de México, Canadá y Europa. Además actualmente Estados Unidos se encuentra en negociaciones comerciales con China, por lo que ha decidido retrasar la escalada arancelaria, por 200.000 millones de dólares, que iba a entrar en vigor el 2 de marzo (Laborde, 2019).

Asimismo, han empeorado sus relaciones con Corea del Norte (a pesar de que los líderes de los dos países mantuvieron algunas reuniones) y ha amenazado con cortar la ayuda a Pakistán si no hace más para apoyar el combate de EE.UU contra los militantes islámicos.

Podríamos afirmar que la acción más mediática de Trump ha sido reconocer a Jerusalén como la capital de Israel, lo que ha generado una gran acogida en el país, pero un gran rechazo por parte de los palestinos y de gran parte de la comunidad internacional (Tovar, 2018).

5.3.3. Desregulación y derogación de las leyes “de Obama”

El gobierno de Trump se ha caracterizado, en gran medida, por impulsar la desregulación. En efecto, una de sus primeras medidas fue cancelar dos regulaciones federales por cada nueva regulación que se aprobase. De esta manera, derogó o aplazó un total de 860 regulaciones implantadas por Obama, que afectaban a las finanzas, la construcción o la energía.

En lo que se refiere a la industria energética, Trump aprobó la construcción del oleoducto Keystone XL que la Administración de Obama había bloqueado tras las protestas ecologistas. Asimismo, dio luz verde a la exploración de petróleo en el Ártico; otra prohibición del anterior gobierno (Barro, 2017).

Además, en junio de 2017, Trump abandonó el Acuerdo de París contra el cambio climático, uniéndose a Siria y a Nicaragua, como los únicos tres países que han quedado fuera del pacto global (El País, 2017).

El Acuerdo de París nació en la sede de la cumbre del clima (COP21) de París y contó, sorprendentemente, con la presencia de 150 jefes de estado. Tras la movilización ciudadana y las declaraciones de ciertos líderes mundiales, los jefes de estado, reunidos en París, establecieron el objetivo de lograr que la temperatura media global del planeta no varíe en más de 2º grados centígrados controlando las emisiones y llevando a cabo medidas y políticas que logren este objetivo (Férrandez-Reyes, 2016).

Apartándose del Acuerdo sobre el Cambio Climático, Trump cumplía con otra de sus promesas de la campaña electoral y lo justificó alegando que, en su opinión, el aumento de las temperaturas no se debe a la mano del hombre. En efecto, en su libro “*Crippled America*” (América lisiada) afirma que “Acepto que el cambio climático esté causando

algunos problemas: nos hace gastar miles de millones de dólares en desarrollar tecnologías que no necesitamos” (Trump, 2015).

Por otra parte, Trump trató de derogar las leyes que constituyen la reforma de salud llevada a cabo por el gobierno de Obama –conocida como Obamacare-. La Patient Protection and Affordable Care Act, firmada por el Presidente Obama el 23 de marzo de 2010, es una ley federal que persigue expandir la cobertura sanitaria en EEUU. Sin embargo, desde su aprobación, esta ley ha sido duramente criticada por muchos Estados que expresaron su preocupación por la pérdida de poderes estatales y por el impacto económico que tiene en sus presupuestos (Saénz, 2011).

La propuesta de la Administración de Trump consistía en eliminar la previsión impuesta por el Gobierno de Barack Obama, consistente en la obligación de contratar seguros médicos. Trump proponía configurar un sistema de rebajas fiscales para quienes los contraten voluntariamente. Sin embargo, su plan fue frustrado en el Congreso (El Mundo, 2017).

Sin embargo, en diciembre de 2018, el magistrado Reed O’Connor, de un tribunal de Texas, declaró inconstitucional esta Ley. El fallo del magistrado responde a una demanda que interpusieron una veintena de estados. Esta decisión ha sido recurrida por los demócratas ante el Tribunal Supremo y el recurso se encuentra actualmente en tramitación (Díaz, 2018).

Finalmente, otra de las “grandes” desregulaciones del Gobierno de Trump fue suprimir ciertas restricciones de la Ley de Dodd-Frank. El 16 de marzo de 2018, un tercio de los senadores demócratas se unieron a los republicanos para derogar la que fue la reforma financiera de la administración de Obama.

Con la Ley Dodd-Frank los bancos, con más de 50.000 millones en activos, se consideraban “demasiado grandes para caer” y estaban sometidos a un estricto control, que incluía una prueba de estrés anual para demostrar que podrían sobrevivir a otro período de agitación económica. Los bancos americanos se quejaron que las regulaciones resultaban excesivas y suponían costes adicionales en sus cuentas.

La legislación propuesta por la Administración Trump ha elevado ese umbral a 250.000 millones en activos, lo que ha permitido a varias instituciones financieras escapar de este estricto control. Concretamente 20 bancos americanos, que poseen activos entre 50.000 y 250.000 millones de dólares, se han visto libres de las regulaciones más

estrictas (Díaz-Cardiel, 2018).

5.4. Consecuencias

En lo que se refiere a la reforma fiscal, como hemos mencionado anteriormente, la *Tax Cuts and Jobs Act* ha sido la revisión más profunda del sistema tributario estadounidense en los últimos treinta años. La reforma ha afectado, tanto a las personas físicas como a las jurídicas, aunque, en el primer caso, los cambios sean aplicables únicamente hasta el año 2025.

La reforma impositiva tiene un efecto directo en la recaudación, con el consecuente aumento de déficit público, que se encuentra en niveles elevados. En 2018 el déficit alcanzó su máximo nivel desde 2012. Según el U.S. Department of Treasury (2018) el último año fiscal, que finalizó en septiembre de 2018, el déficit se situaba en 779.000 millones de dólares, el 3,9% del PIB de Estados Unidos.

El aumento del déficit público se debe al hecho de que la Administración Trump no ha llevado a cabo una disminución del gasto acorde con el recorte impositivo. En efecto, si persiste la tendencia actual, se estima que en la próxima década la deuda de EE.UU. se incrementará en 1.5 billones de dólares (Muns, 2018).

No obstante hay que reconocer que, a corto plazo, la bajada de los impuestos ha supuesto un estímulo fiscal para un mayor gasto e inversión. En efecto, la reforma fiscal ha traído beneficios en lo que se refiere al crecimiento del PIB estadounidense: que se ha incrementado en un 2,9% en 2018. Se trata del mayor crecimiento del PIB desde el año 2015.

Por otra parte cabe señalar que el gasto de los consumidores representó la mayor contribución al crecimiento del PIB entre octubre y diciembre de 2018, con un aumento del 2,8%. La inversión doméstica privada fue la segunda mayor contribución al PIB, creciendo un 4,6%. Por el contrario, el gasto estatal se ralentizó (creciendo un 0,4%) y las exportaciones netas crecieron un 1,6%, mientras que las importaciones un 2,7%. Los ingresos personales disponibles de los estadounidenses aumentaron un 5,7% y la tasa de ahorro personal se situó en el 6,7% (Data World Bank, 2019).

Además, uno de los objetivos de la reforma era fomentar que las empresas estadounidenses con beneficios “parados” en el extranjero los repatriasen, beneficiándose de los nuevos tipos impositivos. En efecto, la Administración Trump

calculaba que, en el año 2017, las empresas estadounidenses tenían 2,6 billones de dólares en beneficios en el extranjero.

Además, el hecho de que se prevea un plazo de ocho años para que las empresas se acojan a estas tasas impositivas reducidas ha fomentado que muchas empresas estadounidenses repartan beneficios desde sus filiales extranjeras. En efecto, según el Bureau of Economic Analysis del ministerio de Comercio (2018), en el primer trimestre de 2018 las filiales de empresas de EEUU en el extranjero (o sus matrices) transfirieron 305.600 millones de dólares a EEUU. Esta cantidad es el 12% del total y es diez veces mayor que los 35.000 millones repatriados en el mismo periodo en 2017.

Cabe destacar que los defensores de la reforma del Impuesto sobre sociedades alegaban que los beneficios “traídos” a Estados Unidos ayudarían al crecimiento de las empresas, con la consiguiente creación de empleo. Sin embargo, muchas empresas como Apple, Cisco, Broadcom, Oracle e Intel en el sector tecnológico, AbbVie y Celegne en el farmacéutico, JP Morgan Chase y Bank of America en el financiero y Union Pacific en el industrial, lo que han hecho es comprar sus propias acciones.

De acuerdo con los datos de Standard & Poor's (2018), las 500 empresas que cotizan en este índice, destinaron 190.600 millones de dólares a la compra de sus propias acciones durante el segundo trimestre de 2018, superando los 189.100 millones del primer trimestre, y suponiendo un 60% más respecto al segundo trimestre de 2017.

Además, estas compañías distribuyeron un 7% más de dividendos a sus accionistas que en 2017, e incrementaron un promedio del 25% el promedio de beneficio por acción en 2018 respecto al año anterior (Thomson Reuters, 2019).

Los analistas atribuyen la mayor parte del incremento de los importes a la compra de acciones propias, y critican que las compañías no destinen más fondos a I+D+i e inversiones productivas. Por el contrario Goldman Sachs (2018) asevera, por su parte, que el aumento de la inversión en 2018 será el mayor en un cuarto de siglo, y cita ejemplos como el compromiso de Apple de invertir 350.000 millones de dólares en nuevas plantas y crear 20.000 empleos en los próximos cinco años. Sin embargo ambos análisis pueden ser correctos: en el corto plazo las grandes empresas emplean una gran parte de los fondos repatriados en adquirir sus propias acciones y en repartir dividendos, mientras que a medio plazo planean inversiones en plantas y fábricas. En este sentido,

debemos destacar el caso de Apple, que repartirá sus beneficios retenidos en el extranjero por valor de 200.000 millones de dólares.

En lo que se refiere a la nueva política migratoria, las nuevas políticas de restricción de entrada de inmigrantes (principalmente de Venezuela, Corea del Norte y países de mayoría musulmana) no han logrado disminuir el número de inmigrantes que residen en Estados Unidos, sino todo lo contrario. Según datos de la Organización de Naciones Unidas (ONU), desde el año 2015 al 2018 el número de inmigrantes ha aumentado aproximadamente en un millón (de 48 a 49 millones), lo que implica que éstos representan actualmente un 15,27% de la población de Estados Unidos (en 2015 representaban un 15,01%) (Datosmacro.com, 2019).

Sin embargo, la reforma si ha dado lugar a un conflicto transfronterizo y a la denuncia de muchas familias que, a causa de las medidas, han sido separadas. De hecho, en junio de 2018, Trump tuvo que rectificar y firmar una orden para frenar la separación de niños y familias migrantes sin papeles, tras la condena por parte del Papa, Naciones Unidas y otros líderes mundiales (Mars, 2018).

Con la llegada de Donald Trump al poder, las relaciones de Estados Unidos con otros países han cambiado notoriamente. La imposición de aranceles, así como la salida de ciertos tratados, implicarán muy probablemente un descenso de las importaciones, así como un aumento de precios en el país, lo que, sin duda, tiene un efecto perjudicial para los consumidores a largo plazo y hace peligrar los efectos positivos que han beneficiado a la población tras la reforma fiscal.

Por otra parte, teniendo en cuenta que EEUU es el segundo emisor global de gases de efecto invernadero, su reciente salida del Pacto de París, en junio de 2016, tendrá sin duda graves consecuencias en el logro del objetivo de que la temperatura media global del mundo no varíe en más de dos grados centígrados.

Finalmente debemos hacer referencia a la reforma de la Ley Dodd-Frank y, aunque todavía es pronto para hablar de sus efectos, se prevé que la disminución del control bancario implicará mayores riesgos, pero también una mayor posibilidad de generar beneficios por parte de las entidades financieras.

Con la llegada de Donald Trump al poder el desempleo ha llegado a su tasa más reducida (3,9%) desde el año 2000, la generación de empleo se encuentra por encima de

los 100.000 puestos mensuales en todo el País, los salarios continúan al alza y el crecimiento del PIB se ha acelerado.

En conclusión, podemos afirmar que, desde la llegada de Donald Trump al poder, la economía norteamericana ha mejorado notablemente; aunque debemos señalar que la realidad es que el actual Presidente “heredó” una buena situación económica, y que todavía estamos viendo solamente los efectos a corto plazo.

6. Similitudes entre ambos fenómenos

"Hay un aspecto fundamental que todas las economías desarrolladas tienen que enfrentar y es que la globalización y el cambio tecnológico han marginalizado a millones de personas que han visto sus salarios caer", afirmó David Axelrod, ex asesor del Presidente Obama (BBC, 2016).

Es cierto que, como contrapeso a todos los beneficios que aporta la globalización y el cambio tecnológico, nos encontramos con el perjuicio a cierta parte de la población. El problema reside en que, en tiempos de crisis, como la que vivimos en los años posteriores a 2008, las consecuencias negativas de este fenómeno se agravan.

Es por ello que (Moody, 2017; Shea y Gutiérrez, 2018) afirman que el origen del Brexit, así como del triunfo de Donald Trump, reside en el descontento de la clase trabajadora que ve caer sus salarios mientras sólo unos pocos se benefician de la globalización.

Por ello, no sorprende que los votantes a favor del Brexit y los de Donald Trump tengan un perfil similar y que ambos vean, como la principal causa de sus problemas, a la gran cantidad de inmigrantes que su país atrae.

De hecho, en su campaña, Donald Trump hacía un "guiño" al Brexit; en octubre de 2016 decía: *"Va a haber mucho Brexit en dos semanas. Mucho Brexit"*, refiriéndose a su victoria y, además, durante la campaña contó con el apoyo de Nigel Farage (candidato del Partido de la Independencia de Reino Unido), al que Trump apodó "Mister Brexit".

Como hemos afirmado anteriormente, el grupo de votantes de Donald Trump estaba formado mayoritariamente por "votantes blancos sin educación universitaria", descontentos con el anterior gobierno. En efecto, Trump logró captar el voto de cinco estados que le habían dado el triunfo a Obama en 2008 y 2012 – Arizona, Georgia, North Carolina, Indiana y Missouri (New York Times, 2017). Además, el voto a favor de Trump provenía mayoritariamente de zonas rurales y suburbanas, mientras que en las mayoría de las ciudades, como California y Nueva York, ganaba el partido demócrata.

En el caso del Brexit, los votos de la clase trabajadora del norte del País y de Gales fueron esenciales para el resultado "a favor" de la salida. De hecho, los votos del "sí" estaban concentrados en las zonas rurales, mientras que en las grandes ciudades, como Londres, el "no" fue claramente mayoritario.

Finalmente, cabe destacar que los votantes de Trump y los partidarios del Brexit también tienen en común que se encuentran, mayoritariamente, en edad adulta (más de 45 años) (Statista, 2016).

Por otra parte, como hemos dicho, tampoco resulta sorprendente que los discursos de ambas campañas se centrasen en la inmigración, ya que sus votantes achacan a los inmigrantes la bajada generalizada de los salarios en los últimos años.

En Estados Unidos, Donald Trump ha captado el rechazo de gran parte de la población hacia los inmigrantes y refugiados. De hecho, en su campaña electoral, prometió deportar a unos 11 millones de inmigrantes ilegales y construir un muro para separar a EE.UU. de México.

Por su parte, en Reino Unido, la inmigración, particularmente la proveniente de otros estados europeos gracias a la “libre circulación de personas”, fue uno de los motivos del voto a favor de la salida. Nigel Farage y otros líderes a favor del “*Leave*” destacaron la necesidad de que Reino Unido “tomara control de sus fronteras”.

Ambos sucesos están influyendo sin duda en el comercio mundial. En Estados Unidos, las primeras medidas arancelarias, en concreto la salida del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y la modificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), han supuesto la ruptura con el modelo de libre comercio que ha venido “reinando” en Estados Unidos en las últimas tres décadas.

Asimismo, la salida definitiva de Reino Unido de la Unión Europea supondrá sin duda un cambio fundamental en las relaciones con esta organización supranacional y tendrá diversas consecuencias en función de lo que finalmente sea pactado.

7. Consecuencias y amenazas de las nuevas tendencias para la política económica mundial

Según el Informe Económico Global de 2018, elaborado por el Banco de Pagos Internacionales (2018) (BIS por sus siglas en inglés), el proteccionismo es actualmente la principal amenaza para la economía mundial.

Agustín Carstens, Gerente general del Banco de Pagos Internacionales, afirmó en la presentación del Documento que, sin duda, el proteccionismo puede frenar la expansión económica que ha experimentado el Mundo en los últimos años, con el consecuente deterioro de las condiciones de vida de la población (Patiño, 2018a).

Es una realidad que, gracias a la globalización, la calidad de vida del mundo ha mejorado. La evidencia empírica muestra cómo, a lo largo de la historia, la apertura de los mercados lleva asociada un mayor crecimiento económico. Esto se debe a que, gracias a la globalización, los países se especializan en los productos en los que poseen una ventaja competitiva, aprovechando sus recursos de forma más eficaz.

Si bien es verdad que las estrategias de protección del mercado nacional (como la que está llevando a cabo Donald Trump) pueden dar lugar a un considerable crecimiento económico (hemos visto que, desde la llegada de Donald Trump, la economía ha mejorado), estas estrategias son difíciles de mantener a largo plazo, ya que suelen conducir a desequilibrios macroeconómicos internos y externos que hacen inviable su continuidad (El País, 2019).

Claro ejemplo de ello es la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), utilizada en América Latina y otros países en desarrollo en el periodo entre la Primera y Segunda Guerra Mundial. Ante la dificultad de obtener productos de los países europeos industrializados, estos países comenzaron a consumir sus productos nacionales y dejar de importar los extranjeros.

Sin embargo, este modelo dio lugar a una importante subida de precios y a la creación de monopolios, con evidentes consecuencias negativas para el poder adquisitivo de los ciudadanos (íntimamente relacionado con la calidad de vida) (Guillén, 2008).

En la década de los setenta, Balassa (1970), Krueger (1997) y Bhagwati (1978) encontraron una relación negativa entre las medidas proteccionistas y el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB). A sensu contrario, destacaron la relación positiva

existente entre las políticas de apertura de mercado y el crecimiento real del PIB.

En los años noventa, Sachs y Warner (1995) constatan la relación positiva entre las políticas aperturistas y el crecimiento económico, empleando diferentes muestras de países, y vinculando la apertura hacia el mercado internacional con un aumento de la renta *per cápita*.

Rodríguez y Rodrik (1999) destacan que, para que la globalización de lugar a crecimiento económico, es necesaria una adecuada política cambiaria y monetaria que evite la volatilidad, así como políticas de control del déficit público. Lo que es, sin duda, un argumento a favor de la globalización ya que las políticas aperturistas desplegarán mejor sus efectos ante un escenario de baja volatilidad y poco déficit público.

No obstante, hay que reconocer que la globalización también puede conllevar un aumento de la desigualdad y la pobreza. Precisamente, como hemos afirmado, en estos argumentos se basaron las campañas de Donald Trump y del Brexit. Sin embargo, en nuestra opinión, no es incompatible globalización y reducción de la desigualdad y de la pobreza, ya que una “buena” globalización debería dar lugar a la apertura completa de los países desarrollados a los productos de los países menos desarrollados.

Independientemente de que la salida efectiva de Reino Unido de la Unión Europea y las medidas proteccionistas de Donald Trump puedan suponer, a largo plazo, consecuencias negativas para Reino Unido y Estados Unidos respectivamente ya que, como venimos afirmando, el proteccionismo a lo largo de la historia ha demostrado tener una relación negativa con el crecimiento económico y la calidad de vida, ambos fenómenos tendrán también repercusión en el resto del mundo.

En efecto, las medidas del gobierno de Trump ya han supuesto un aumento de la tendencia proteccionista alrededor del mundo. Ante la imposición de aranceles a China, la Unión Europea, México y Canadá, sus “ex” socios comerciales han respondido con medidas similares a modo de represalia (Patiño, 2018b).

De la misma manera, con la salida efectiva de Reino Unido de la Unión Europea, las relaciones comerciales cambiarán. Si bien es cierto que las consecuencias serán distintas, dependiendo de si finalmente la salida se produce con o sin acuerdo, la salida de Reino Unido significará muy probablemente la creación de aranceles en distintos productos y, sin duda, restricciones al libre tránsito de personas, con el efecto que esto

tiene en los países de UE.

Finalmente hemos de destacar que el auge del proteccionismo en los últimos años ha debilitado la inversión. Los inversores tienen miedo a un menor crecimiento económico de las economías emergentes, por lo que se están registrando salidas de capital desde estos países.

Asimismo, el establecimiento de aranceles a la importación implica el alza en el tipo de cambio con el objetivo de suavizar sus efectos negativos, lo que conlleva una mayor inflación y la subida de los tipos de interés (con el efecto negativo que esto tiene en la inversión) (Patiño, 2018a). Un claro ejemplo es la apreciación del dólar, que ha afectado a México al incrementarse los precios de productos importados como la gasolina, que se compra de Estados Unidos (México importa de Estados Unidos más del 60% de la gasolina consumida en el país). Tras la liberalización del precio de la gasolina, el tipo de cambio ha influido en el establecimiento de su precio en México, lo que influye en la inflación que sufre el país (Siller, 2019).

8. Conclusiones

Tras realizar el presente trabajo, he llegado a las conclusiones que expongo a continuación:

En tiempos de prosperidad económica, cuando todo va bien, la globalización es percibida por el ser humano como algo maravilloso. Recordemos los felices años 20, a nadie le preocupaba que su coche fuese alemán, comer chocolate suizo u oír canciones en otros idiomas, salvo algunos agricultores y pequeños comerciantes nadie en el mundo se quejaba de poder viajar más fácilmente, de adquirir productos de otras naciones o de que extranjeros habitasen sus calles.

Sin embargo, con la Gran Depresión del año 1929, el gobierno estadounidense comenzó a llevar a cabo políticas proteccionistas y el resto de países lo imitaron. Parece que en tiempos difíciles la globalización ya no gusta tanto y lo importante es salvar a la propia nación. Esto mismo es lo que ha ocurrido tras la crisis de 2008.

A finales de la década de los noventa y principios del nuevo siglo, se firmaron importantes tratados internacionales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se creó la Organización Mundial del Comercio y en la Unión Europea comenzó a operar el euro. Asimismo, se abarataron los medios de transporte y resultaba extraño que un habitante de un país desarrollado no hubiera salido nunca de sus fronteras. La globalización estaba en pleno auge y, gracias al avance de las nuevas tecnologías, caminábamos hacia un mundo cada vez más “abierto”.

Sin embargo, con la crisis de 2008, muchos habitantes de Estados Unidos y Reino Unido se vieron perjudicados por la globalización, lo que les ha llevado a cambiar radicalmente su ideología hacia un pensamiento cerrado y profundamente proteccionista.

Las encuestas auguraban la derrota de Donald Trump; unos días antes de las elecciones el portal Real Clear Politics (2016) ofrecía una síntesis de las encuestas realizadas que mostraba que Hillary Clinton ganaría con cinco puntos de ventaja a Donald Trump (44,9 frente a 39,9%). Sin embargo, contra todo pronóstico, Trump salió elegido, arrebatando a los demócratas los votos de cinco estados, que hacía tan solo 4 años habían elegido a un presidente completamente opuesto.

Del mismo modo, las encuestas preveían en Reino Unido la victoria del “no” ante el

referéndum sobre su salida de la Unión Europea (Celli y Stepanov, 2016). También en este caso ocurrió lo contrario: el 51,9% (Statista, 2016) de los votantes británicos decidieron que su país debía dar pasos hacia atrás, salir de una organización supranacional de la que, en cambio, muchos otros estados (pensemos en Turquía, Serbia, Albania etc.) desean desde hace años formar parte.

Por tanto, mi primera conclusión es que existe una relación directa entre los tiempos de crisis y el auge de las políticas proteccionistas. A sensu contrario, en tiempos de bonanza económica, la población se muestra tendente a lograr un mundo global.

La segunda conclusión, a la que he llegado, es que las políticas que lleva a cabo un país influyen en los demás, no sólo de forma indirecta (teniendo más dificultades para acceder a él en todos los sentidos) sino también directamente. Así, tras el crack del 29, pudimos ver como Herbert Hoover – presidente de Estados Unidos en ese momento– decidió implantar políticas proteccionistas. Tras esta decisión, el resto de países respondió de la misma manera, como si de una guerra arancelaria se tratase.

Actualmente estamos en una situación similar y así, tras la imposición de nuevos aranceles por parte del Gobierno de Trump, China y México han reaccionado de la misma forma y, en la actualidad, nos encontramos con sendas guerras comerciales entre los Estados Unidos y estos países.

En cuanto a la situación en Reino Unido, las impredecibles consecuencias de su salida de la Unión Europea ha hecho que se llegase a un acuerdo (que, a esta fecha, todavía no ha sido aprobado en el Parlamento británico). Llegar a un pacto ha sido una auténtica batalla ya que, mientras el gobierno de Theresa May pretendía establecer una situación tendente al libre comercio, la Unión Europea entendía que esto resultaba inaceptable pues, si el Reino Unido había decidido salir de la Unión no podía verse beneficiado por ciertos aspectos positivos de pertenecer a la misma (mantener sólo lo que le conviene). Por ello, es evidente que los representantes de la Unión Europea se han visto directamente influenciados por la decisión de Reino Unido a la hora de pactar los nuevos términos de su relación futura.

La tercera conclusión obtenida se refiere al perfil de los votantes de Donald Trump y los partidarios del Brexit. Como hemos afirmado en el Epígrafe Seis, se ha constatado que ambos grupos de votantes tienen un perfil muy similar.

En primer lugar, como ya hemos indicado, la inmensa mayoría de unos y otros se

encuentra por encima de los 45 años. Si bien es cierto que, en el caso de los menores de 60 años, su infancia y juventud ya estuvo marcada por cierta globalización, ni de lejos contaron con las posibilidades de viajar y comprar en otros países, con las que cuentan los jóvenes en la actualidad. Por lo que resulta lógico que su mente rechace la globalización, al menos, en momentos difíciles económicamente.

En segundo lugar, los votantes de ambos grupos se caracterizan por pertenecer, mayoritariamente, a la clase trabajadora. Esto es lógico, ya que los empresarios pueden verse favorecidos por la globalización incluso en tiempos de crisis, pues el acceso a materias primas y mano de obra barata favorece la actividad empresarial. La globalización también confiere al empresario la posibilidad de deslocalizar su negocio, así como asentar su domicilio social en países con un mejor tratamiento fiscal, todo lo cual hace que, con carácter general, la clase empresarial sea partidaria de que se lleven a cabo políticas aperturistas por parte de los gobiernos.

Al contrario, los trabajadores pueden verse perjudicados por la globalización en tiempos de crisis, cuando ven caer sus salarios y entrar a sus países mano de obra barata procedente de países menos desarrollados. Asimismo, los pequeños comerciantes también ven la globalización como algo negativo, ante la entrada masiva de productos procedentes de grandes empresas multinacionales, que compiten con los suyos a precios mucho más bajos.

Finalmente, el Statista (2016) nos permite saber que, tanto los partidarios del Brexit como los votantes de Donald Trump, son mayoritariamente personas sin estudios. Esto demuestra dos hechos. Por una parte, los estudios normalmente hacen que las personas tengan una mente más abierta y conozcan la historia, no quedándose en el corto plazo sino actuando con mayor perspectiva, al conocer las causas y consecuencias de las distintas políticas a lo largo de la historia.

Por otra parte, he de señalar que la globalización atrae mayoritariamente a mano de obra sin estudios y muy poco cualificada, por lo que los profesionales tampoco se ven perjudicados prácticamente por la inmigración (en el sentido de más demanda de trabajo y menos oferta) mientras que resulta evidente que las personas sin estudios sí podrían verse perjudicadas.

La cuarta conclusión a la que he llegado es que, a pesar de que la globalización puede ser frenada a corto plazo a través de políticas proteccionistas como las de Donald

Trump o de decisiones como la salida del Reino Unido de la Unión Europea – recordemos que la globalización también fue frenada con motivo de las dos guerras mundiales-, a largo plazo es un fenómeno imparabile por dos motivos:

En primer lugar, las nuevas tecnologías y el abaratamiento de los medios de transporte y las comunicaciones hacen que el movimiento de mercancías, servicios, personas, capitales e información sea fácil, rápido y menos costoso.

En segundo lugar, que dos países (por muy poderosos que sean) hayan decidido “dar marcha atrás” en el proceso de globalización hacia el que camina el mundo, no hará que el resto de países dejen de abrir sus fronteras a la competencia internacional, a los flujos comerciales, de servicios, de inversiones, de información y de personas con el resto del mundo y de liberalizar sus mercados internos.

Y, menos aún, esto será así cuando las políticas aperturistas son, en realidad, resultado del fracaso de intentos de crecimiento protagonizados por la autarquía y el intervencionismo y de presión de los países más desarrollados. De esta manera, hemos visto la creación de la Comunidad Económica Europea en 1958; el abandono del proteccionismo en Corea del Sur a principios de los sesenta; la crisis de la deuda de los países latinoamericanos en 1982; la incorporación de Uruguay al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986 y el proceso de liberalización de los mercados financieros en la década de los ochenta.

Todos estos hitos demuestran que, a largo plazo, la globalización es irreversible e imparabile por mucho que existan intentos puntuales de frenarla.

9. Bibliografía

Álvarez, L. J. (2017). Business cycle estimation with high-pass and band-pass local polynomial regression. *Econometrics*. 5 (1), 1-11.

Álvarez, S. (2018). La reforma fiscal de Trump: un comentario de sus aspectos más destacados. *Cuadernos de información Económica*. 263: 83-90.

American National Election Studies (2016). “2016 Time Series Study”. Extraído el 21 de marzo de 2019 desde <https://electionstudies.org/project/2016-time-series-study/>.

Arnorsson, A. y Zoega, G. (2016). On the causes of Brexit. *Birkbeck University of London*. Obtenido el 19/02/2019 en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2851396

Avedillo, M. (2009). Protegerse del proteccionismo. *Real Instituto El Cano*. (Obtenido el 15/02/2019 en <http://realinstitutoelcano.org/>)

Baker, D. (2016). Brexit, Austerity and the Future of the European Union. *Center for Economic and Policy Research*. (Obtenido el 10/11/2018 en <http://cepr.net/publications/op-eds-columns/brexit-austerity-and-the-future-of-the-european-union>)

Balassa, B. (1978). Exports and Economic Growth: Further Evidence. *Journal of Development Economics*, 5, 181-189.

Baldwin, Richard and Simon J. Evenett (2008). The crisis and protectionism: Steps world leaders should take. (Obtenido el 11/12/2018 de <https://voxeu.org>)

Banco de Pagos Internacionales (2018). *Global Economic Report*. Basilea: BSI.

Barro, A. (2017, 25 de octubre). Las medidas importantes del presidente Trump de las que no nos hemos enterado. *El Confidencial*. (Obtenido el 19/03/19 en https://www.elconfidencial.com/mundo/2017-10-25/medidas-importantes-trump-titulares_1465403/)

Bayly, C. A. (2010). *El nacimiento del mundo moderno. 1780-1914. Conexiones y comparaciones globales*. Madrid: Siglo XXI.

BBC Mundo (2016, 10 de noviembre). Por qué tantos comparan el triunfo de Donald Trump en las elecciones de Estados Unidos con el Brexit en Reino Unido. *BBC*.

(Obtenido el 22/03/19 en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-37922752>)

BBC News Mundo (2018, 26 de junio). La Corte Suprema de Estados Unidos considera legal el veto migratorio de Donald Trump a varios países de mayoría musulmana. *BBC*. (Obtenido el 17/03/19 en <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-44608203>)

Begg, I. y Mushövel, F. (2016). The economic impact of Brexit: jobs, growth and the public finances. *European Institute, London School of Economics*. (Obtenido el 21/02/19 en <http://eprints.lse.ac.uk/67008/>)

Berganza y L'Hottellerie- Fallois (2017). El impacto de las políticas económicas de Donald Trump. *Cuadernos de Economía Internacional*. 256, 97- 107.

Bhagwati, J. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and consequences of Exchange Control Regimes*, New York: National Bureau of Economic Research.

Brunet Icart, I. y Böcker Zavaró, R. (2007). *Desarrollo, industria y empresa*. Madrid: Tecnos.

Bureau of Economic Analysis (2018). U.S. Multinational Companies, Dividends and Taxes. *U.S. Department of Commerce*. (Obtenido el 21/03/19 en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/10/04/mercados/1538663050_051716.html)

Castells, M. (2000). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza.

Comisión Europea (2017). Taxation trends in the EU 2017. *Unión Europea*. Obtenido el 17/03/19 en https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/taxation-trends-eu-union_en

Conversi, D. (2010). The limits of cultural globalisation?. *Journal of Critical Globalisation Studies*, 3, 36-59.

Council of Economic Advisers. (2013). Economic Report of the President. *The White House*. Obtenido el 17/03/19 en <https://obamawhitehouse.archives.gov/administration/eop/cea/economic-report-of-the-President/2013>

Cubero, J. (2018, 19 de marzo). La paradójica vuelta del proteccionismo. *Diario Expansión*. (Obtenido el 10/11/2018 de <https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/la-paradojica-vuelta-del-proteccionismo/>)

Data World Bank (2019). Data Base. Extraído el 24 de marzo de 2019 desde <https://data.worldbank.org>

Datasmacro.com (2019). “Estados Unidos. Inmigración”. Extraído el 22 de marzo de 2019 desde <https://datosmacro.expansion.com/demografia/migracion/inmigracion/usa>

Díaz-Cardiel, J. (2018, 16 de marzo). Adiós a la reforma financiera de Obama. *Cinco Días*. (Obtenido el 19/03/19 en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/03/15/mercados/1521125747_169975.html)

Díaz, A. (2018, 15 de diciembre). Un juez de Estados Unidos declara inconstitucional la ley de salud “Obamacare”. *La Vanguardia*. (Obtenido el 19/02/19 en <https://www.lavanguardia.com/internacional/20181215/453550787972/obamacare-juez-eeuu-declara-inconstitucional.html>)

Drezner, D.W (2001). Globalization and Policy Convergence. *International Studies Review*. 3 (1), 53-78.

El Mundo (2017, 19 de julio). Donald Trump tras el fracaso de su reforma sanitaria: “Dejaremos caer el Obamacare, será más fácil”. *El Mundo*. (Obtenido el 19/02/19 en <https://www.elmundo.es/internacional/2017/07/19/596f164b46163fc9238b45ea.html>)

El País (2017, 2 de junio). Trump abandona el Acuerdo de París contra el cambio climático. *El País*. (Obtenido el 19/03/19 en <https://www.elpais.com.uy/mundo/trump-abandona-acuerdo-paris-cambio-climatico.html>)

El-Ojeili, C. y Hayden, P. (2006). *Critical Theories of Globalization*. Houndmills: Palgrave.

Esteve, V. y Prats, M.A. (2011). La utilización de medidas de política monetaria no convencional frente a la crisis financiera internacional. *Revista Principios*. (19), 5-33.

Feldstein, M.S. (2017). The Tax reform agenda. *Business Economics*. 52(4), 28-215.

Fernández-Reyes, R. (2016). El Acuerdo de París y el cambio transformacional. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*. 132, 101-114.

Fondo Monetario Internacional (2000). *La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?*. Washington D.C.: FMI.

Fukuyama, F. (1992). *El fin de la historia y el último hombre*. Barcelona: Planeta.

Gamberoni, E.; Newfarmer, R. (2009). Aid for Trade: Matching Potential Demand and Supply Policy. *World Bank*. Research Working Paper: no. WPS 4991. (Obtenido el 10/11/2018 de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/4350/WPS4991.pdf?sequence=1&isAllowed=y>)

García, C. y Ibáñez, J. (2016). *Populismo y nacionalismo: la política exterior estadounidense de la Administración de Trump. Balance de 100 días de gobierno*. En Mesa, M. (ed.). *Seguridad internacional y democracia: guerras, militarización y frontera* (149-167). Madrid: CEIPaz.

Goldman Sachs (2018). *S&P 500*. New York: Goldman Sachs.

Granados, O. (2010). Imperios y Colonialismo, 1870-1914 ¿Una era de Globalización, Geopolítica o Nacionalismo Económico? *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad* 5 (1), 51- 80.

Guillén, A. (2008). *Modelos de desarrollo y estrategias alternativas*. En Correa, E.; Déniz, J. y Palazuelos, a. (coords.), *América Latina y el desarrollo económico*. Madrid: Akal.

Infobae (2013, 17 de septiembre). Las medidas de Obama que salvaron a los EE.UU. *Infobae*. (Obtenido el 19/03/19 en <https://www.infobae.com/2013/09/17/1509622-las-medidas-obama-que-salvaron-los-eeuu/>)

Infobae (2019, 15 de marzo). Donald Trump firmó el primer veto de su presidencia para financiar el muro con México. *Infobae*. (Obtenido el 17/03/19 en <https://www.infobae.com/america/eeuu/2019/03/15/donald-trump-firmo-el-primer-veto-de-su-presidencia-para-financiar-el-muro-con-mexico/>)

Keynes, J. M. (1919). *Las consecuencias económicas de la paz*. Madrid: Austral.

Krueger, A.O. (1997). Trade Policy and Economic Development and Welfare. *National Bureau of Economic Research*. Working Paper 5896. Obtenido el 22/03/19 en https://www.nber.org/people/anne_krueger

La Vanguardia (2009, 14 de septiembre). Obama insta a aprender la lección de la quiebra de Lehman Brothers y huir de la temeridad y los excesos. *La Vanguardia*. (Obtenido el 19/03/19 en <https://www.lavanguardia.com/economia/20090914/53783934787/obama-insta-a-aprender-la-leccion-de-la-quiebra-de-lehman-brothers-y-huir-de-la-temeridad-y-los-excesos.html>)

Laborde, A. (2019, 25 de febrero). Trump aplaza la subida de aranceles a China ante los avances en las negociaciones comerciales. *El País*. (Obtenido el 21/03/19 en https://elpais.com/internacional/2019/02/25/actualidad/1551054170_777961.html)

Laffaye, S. (2008). La crisis financiera: origen y perspectivas. *Revista del Comercio Exterior e Integración*, 13, 44-63.

Levinson, M. (2006): *The Box. How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*. Princeton: Princeton University Press.

Mars, A. (2018, 21 de junio). Trump rectifica y firma una orden para frenar la separación de niños y familias migrantes sin papeles. *El País*. (Obtenido el 22/03/19 de https://elpais.com/internacional/2018/06/20/actualidad/1529510448_365651.html)

Martín-Caballero, A. (2013). Sobre los orígenes del proceso de globalización. *Revista de ciencias sociales*, 1 (1), 7-20.

Mattelart, A. (2002). *Geopolítica de la cultura*. Santiago de Chile: LOM-Trilce.

May, T. (2018). The future relationship between the United Kingdom and the European Union. *HM Government*. Obtenido el 21/02/19 en <https://www.gov.uk/government/publications/the-future-relationship-between-the-united-kingdom-and-the-european-union>

Michel, A.N. (2017). Analysis of the 2017 Tax Cuts and Jobs Act. *The Heritage Foundation*. Obtenido el 17/03/19 en <https://www.heritage.org/taxes/report/analysis-the-2017-tax-cuts-and-jobs-act>

Moody, K. (2017). Who Put Trump in the White house?. *Detroit*, 31(6), 11-13. *Política y cultura*. Obtenido el 22/03/19 en <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=26757552004>

Moreno, G. (2016, 22 de julio). Radiografía de los votantes estadounidenses. *Statista*.

(Obtenido el 21/03/19 en <https://es.statista.com/grafico/5325/radiografia-de-los-votantes-estadounidenses/>)

Muns, A. (2018, 5 de octubre). ¿Está funcionando la reforma fiscal de Trump?. Cinco Días. (Obtenido el 21/03/19 en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/10/04/mercados/1538663050_051716.html)

Myro, R. (2001, 14 de julio). Globalización y crecimiento económico. *El País*. (Obtenido el 23/03/19 en https://elpais.com/diario/2001/07/14/opinion/995061608_850215.html)

Náim, M. (2016, 4 de julio). `Brexit`y Trump: la política como brujería. (Obtenido el 10/11/2018 en https://elpais.com/internacional/2016/07/02/actualidad/1467487543_702239.html)

New York Times (2017, 9 de agosto). Presidential Election Results: Donald J. Trump Wins. *New York Times*. (Obtenido el 22/03/19 en <https://www.nytimes.com/elections/2016/results/president>)

Pardo, P. (2019, 11 de marzo). Donald Trump aumenta el Presupuesto de Defensa el doble de lo que le pidió el Pentágono. *El Mundo* (Obtenido el 17/03/19 en <https://www.elmundo.es/internacional/2019/03/11/5c868cdbfdddf625d8b46b4.html>)

Patiño, D. (2018a, 25 de junio). El proteccionismo amenaza a la economía global. *Expansión México*. (Obtenido el 24/03/19 en <https://expansion.mx/economia/2018/06/25/el-proteccionismo-amenaza-a-la-economia-global>)

Patiño, D. (2018b, 11 de junio). Habrá guerra de aranceles mientras dure la renegociación del TLCAN. *Expansión México*. (Obtenido el 24/03/19 en <https://expansion.mx/economia/2018/06/08/habra-guerra-de-aranceles-mientras-dure-la-renegociacion-del-tlcan>)

Pezet, A. (2016, 2 de agosto). ¿De vuelta al proteccionismo? *Excelsior*. (Obtenido el 12/12/2018 de <https://www.excelsior.com.mx/blog/el-caldero-politico/de-vuelta-al-proteccionismo/1108638>)

Picó, J. (2005). *Cultura y modernidad. Seducciones y desengaños de la cultura moderna*. Madrid: Alianza.

PwC (2017). Las propuestas de reforma fiscal en Estados Unidos para 2017.

PriceWaterhouseCoopers Spain-International Tax Services. Obtenido el 17/03/19 en <https://www.pwc.es/es/administracion-americana/assets/propuestas-reforma-fiscal-en-usa-2017.pdf>

Real Clear Politics (2016). “Battle for White House.” Extraído el 24 de marzo de 2019 desde https://www.realclearpolitics.com/epolls/2016/president/2016_elections_electoral_college_map.html

Riestra, L. (2016, 23 de junio). ¿Qué defiende cada partido británico en el lío del 'Brexit'? *The Huffington Post*. (Obtenido el 21/02/19 en http://www.huffingtonpost.es/2016/06/17/brexit-partidos-britanicos_n_10528706.html)

Riley, A. y Ghilès, F. (2016). Brexit: Causes and Consequences. *Notes Internacionals CIDOB*, (159): 1-4.

Roberts, M. (2018, 15 de julio). ¿Proteccionismo o libre comercio?: el dilema keynesiano y la respuesta marxista. *Sin permiso*. (Obtenido el 10/11/2018 <http://www.sinpermiso.info/textos/proteccionismo-o-libre-comercio-el-dilema-keynesiano-y-la-respuesta-marxista>)

Rodriguez, F. and Rodrik, D. (1999). “Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-Country Evidence,” Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper Series, No. 2143.

Rodrik, D. (2018). Populism and the economics of globalization. *Journal of International Business Policy*. (Obtenido el 10/11/2018 en https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/populism_and_the_economics_of_globalization.pdf)

Sachs, J. and A. Warner (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1-118.

Saénz, E. (2011). La reforma sanitaria de Obama en el marco de federalismo americano. *Revista general de derecho constitucional*. 11: 2.

Sánchez, J. (2016, 24 de junio). Estos son los resultados del Brexit. *El Mundo*. (Obtenido el 21/02/19 en <https://www.elmundo.es/internacional/2016/06/24/576ce7d5e5fdeaf4638b4632.html>)

Seligman, J. (2011). Key Implications of the Dood-Frank Act for Independent Regulatory Agencies. *Washington University Law Review*. 89 (1): 1-26.

Shea, M.J; Gutiérrez, E.M. (2018). ¿El sistema parlamentario y electoral británico en crisis?: el Brexit.

Siller, G. (2019, 21 de marzo). ¿A qué se debe la apreciación del peso?. Investing.com. (Obtenido el 25/03/19 en <https://mx.investing.com/analysis/a-que-se-debe-la-apreciacion-del-peso-200204137>)

Smith, J. (2017). The historical evolution of EU-UK relations. Obtenido el 19/02/2019 de <https://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/library/library-blog/posts/the-historical-evolution-of-eu-uk-relations/>

Special Report (17 de Octubre de 2015). The Reluctant European. *The Economist*. Obtenido el 19/02/19 en <http://www.economist.com/news/special-report/21673505-thought-britain-has-always-been-rather-half-hearted-about-european-union-its>

Standards & Poors (2018). *Annual Report 2018*. New York: S&P Global.

Statista (2016). “Distribución porcentual de los votos en el referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea en 2016, por edad y género”. Extraído el 22/03/19 desde <https://es.statista.com/estadisticas/572904/brexit-porcentaje-de-votos-en-el-reino-unido-por-edad-y-genero/>

Stiglitz, J. E. (2007). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.

Strange, S. (1997). *Casino Capitalism*. Manchester: Manchester University Press.

Summers, L. (2014). U.S. economic prospects: secular stagnation, hysteresis, and the zero lower bound. *Business Economics*, 49: 65-73.

The World Bank (2019). DataBase. Obtenido el 21/03/19 en <https://data.worldbank.org/>

Thomson Reuters (2019). “S&P 500”. Extraído el 22 de marzo de 2019 desde <https://www.reuters.com/finance/markets/index/.SPX>

Tovar, J.R. (2018). La doctrina de Trump en política exterior: fundamentos, rupturas y continuidades. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*. 120: 259-283.

Trump, D. (2015). *Crippled America: How to Make America Great Again*. New York:

Simon & Schuster.

Tüzemen, D., y Willis, J. (2013). The vanishing middle: job polarization and workers's response to the decline in middle-skill Jobs. *Economic. Federal Reserve Bank of Kansas City*. Obtenido el 18/02/2019 en <https://www.kansascityfed.org/publicat/econrev/pdf/13q1tuzemen-willis.pdf>

U.S. Department of Treasury (2013). The financial crisis: five years later. *Government of U.S.* Obtenido el 19/03/19 en https://www.treasury.gov/connect/blog/Documents/FinancialCrisis5Yr_vFINAL.pdf

U.S. Department of Treasury (2018). Historical Debt Outstanding. *Treasury Direct*. (Obtenido el 21/03/19 en <https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/pd.htm>)

U.S. News & World Report (2019). Best countries rankings. *U.S News*. Obtenido el 21/03/19 en <https://www.usnews.com/news/best-countries/influence-rankings>.

Van Reenen, J. (2016). Brexit 2016. Policy Analysis form the Centre for Economic Performance. *London School of Economics*. (Obtenido el 21/02/19 en http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit08_book.pdf)

Wagner, A.F.; Zeckhauser, R.J. and Ziegler, A. (2018). Unequal Rewards to Firms: Stock Market Responses to the Trump Election and the 2017 Corporate Tax Reform. *American Economic Association Papers and Proceedings*. (Obtenido el 17/03/19 en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3101872)

Williamson, J. (1993). Democracy and the “Washington Consensus”. *World Development*. 21 (8): 1329-1336.

Wolf, M. (2018, 5 julio). Trump y la guerra contra el orden liberal mundial. *Financial Times*. (Obtenido el 10/11/2018 en <http://www.expansion.com/opinion/2018/07/05/5b3d1249468aeb85318b45e9.html>)

Yukins, C.R. (2018). The U.S.-Mexico-Canada Agreement (USMCA): Some Surprising Outcomes in Procurement . *GWU Law School*. (Obtenido el 17/03/19 en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3268740)