

Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Septiembre 7 de 2016

Movimientos Anti-Globalización, Estado y Democracia

El fantasma de la anti-globalización recorre Europa..., pero también a Estados Unidos y a América Latina. Casi dos siglos después de que Karl Marx alertara al mundo sobre cómo el “fantasma del capitalismo” arrasaría a Europa llenándolo supuestamente de una clase obrera en condiciones de miseria (lo cual en realidad nunca ocurrió), ahora el mundo experimenta altos riesgos de resquebrajamiento en sus acuerdos comerciales. La ocurrencia de esta “rebelión global” resulta particularmente curiosa en pleno Siglo XXI cuando ha triunfado el posicionamiento de una amplia clase media, inclusive en América Latina. De hecho, en la Región se ha logrado reducir los niveles de pobreza de forma casi continua de niveles del 50%, hace tres décadas, a un rango de 25%-30% actualmente, ya no tan distante del 10% de pobreza que se registra, por ejemplo, en los Estados Unidos.

La manifestación más reciente anti-globalización ha ocurrido en Gran Bretaña, optando por abandonar la Unión Europea en junio de 2016, el llamado *Brexit*. Si bien la activación del artículo 50 de la Unión Europea, que provocaría la renegociación arancelaria y de libre comercio, podría tardar cerca de dos años, ya son evidentes los daños a la economía de Gran Bretaña, donde cabe resaltar lo siguiente: i) “corridas” en sus fondos inmobiliarios (los más importantes a nivel global), al anticiparse altas tasas de vacancia en oficinas; ii) una devaluación libra-dólar cercana al 8% (cayendo de 1.40 a 1.30), pero podría llegar a ser del 17% (si se perfila

hacia el 1.20), lo cual desvaloriza las inversiones en esa moneda; y iii) congelamiento de todo tipo de inversiones en Londres y vecindades, ante los riesgos de que el “nuevo *Hub*-financiero” se desplace hacia Ámsterdam, París o Frankfurt.

La segunda amenaza anti-globalización proviene de los Estados Unidos, donde la campaña de Hillary ha tenido que salir a contra-puntear con la de Trump en materia de los supuestos daños que le ha causado a los Estados Unidos el NAFTA firmado en 1994 (cuando su marido era Presidente). En este frente de los TLCs bien sabemos que se maneja una “doble moral”. En efecto, durante los años noventa, Hillary impulsó con su marido el TLC-NAFTA (incluyendo Canadá-México) y hasta hace poco abogaba, como buena Demócrata, por su profundización con Asia (vía TPP), ver *Comentario Económico del Día* 27 de abril de 2016. Sin embargo, al detectar el rechazo que dichos TLCs han generado, especialmente en el Medio-Oeste de los Estados Unidos, Hillary ha tenido que desplegar su doble moral, diciendo que debe detenerse la “amenaza comercial China” (discurso no muy diferente del de Trump).

Por último, está el caso de América Latina, donde la “retórica” ha dominado sobre las “acciones” de verdadera apertura comercial. Mercosur se ha politizado tras la aceptación de Venezuela en ese bloque desde el 2012 (otro perverso efecto de *Lula-Politics*) y la dinámica comercial en realidad corresponde es a los acuerdos bilaterales Brasil-

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

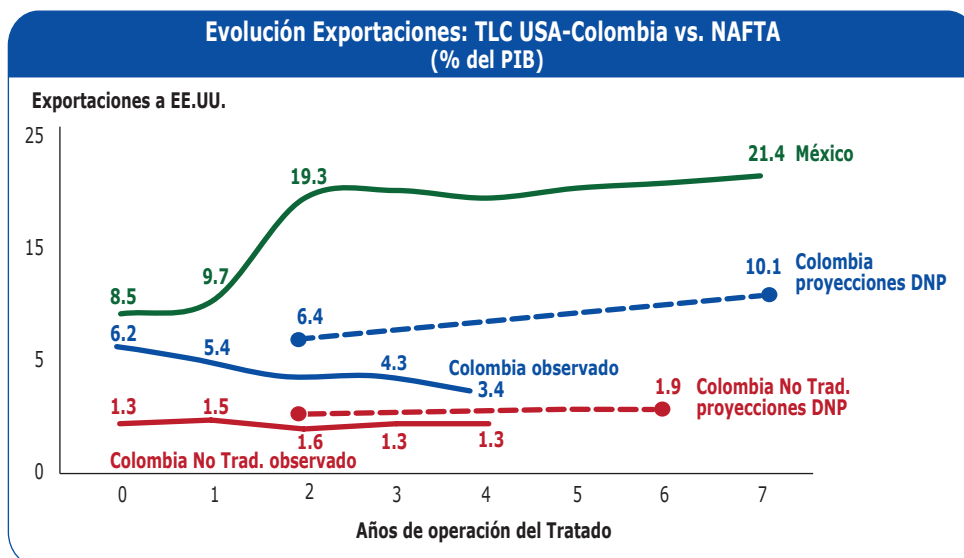
Argentina, donde Paraguay y Uruguay son meros espectadores. Tras 40 años, es evidente el fracaso comercial de la CAN (ver *Informe Semanal* No. 992 de agosto del 2009); por ejemplo, Colombia llegó a exportar cerca de US\$8.000 millones en 2008 a Venezuela y Ecuador, pero actualmente alcanza solo los US\$2.000 millones por cuenta de politiquería aplicada por estos dos países.

Va quedando claro que esta creciente fortaleza de los movimientos anti-globalización plantea una especie de “trilema” (o trinidad imposible de satisfacer): i) preservar la integración comercial de bienes y servicios (incluyendo los frentes aduaneros y el libre movimiento de mano de obra y de capitales); o ii) salvaguardar la “unidad nacional”; o iii) fortalecer las democracias al interior de esos países y bloques comerciales (ver *The Economist*, “The Consensus Crumbles”, July 2nd of 2016). Solo dos de estas tres condiciones podrían satisfacerse simultáneamente; ¿Cuál cederá: los TLCs, los Estados-Nación o la democracia?

En efecto, la idea de un gana-gana para los dos bloques en materia comercial y de crecimiento económico (postulada por David Ricardo por allá en 1817) ha sido una realidad económica, donde quiera que se ha implementado de verdad, como en NAFTA o en Gran Bretaña-UE (claramente no en la CAN). Pero ahora los políticos-populistas tra-

tan de desconocerlo, arrojándose en sentimientos nacionalistas. No es gratuito que cerca de un 70% de los votantes en las vecindades de Londres hubieran querido continuar en la Unión Europea (los jóvenes, globales y con innovaciones para competir) y que cerca de otro 70% de las zonas rurales (adultos mayores, anti-inmigrantes y recargados en los subsidios Estatales) quisieran regresar al modelo autárquico.

Es claro que los TLCs son tan solo una oportunidad para competir en los sectores donde se tiene “ventajas comparativas”; Chile ha demostrado cómo se pueden cerrar todas las ensambladoras de automóviles e importarlos todos con las divisas obtenidas en sus crecientes mercados de vinos, salmón, frutas o maderas. Pero el triunfo no está garantizado, se requiere primero trazar las condiciones macroeconómicas mínimas para poder competir (ver *Informe Semanal* No. 1313 de mayo del 2016). En particular, deben reducirse los fletes de transporte (vía competencia interna); desmonte de altos impuestos sobre la nómina laboral; dejar flotar la tasa de cambio y proveer bienes públicos fundamentales como la energía a costos competitivos. Ha sido el alto “costo Colombia” el que ha impedido que aprovechemos los TLCs con Estados Unidos o Europa (ver gráfico adjunto). El problema está en casa y aquí su solución, no en discursos anti-globalización.



Fuente: cálculos Anif con base en Comtrade, FMI, Dane, PND 2010-2014 PND 2015-2018 y Plan Visión Colombia 2019.