

Dossier: «Globalización económica: reconfiguración y retos» coordinado por Carles Méndez Ortega y Albert Puig Gómez

ANÁLISIS DE LOS VECTORES DEL CAMBIO

Una nueva globalización en una nueva era

Joan Tugores Ques

Universitat de Barcelona

RESUMEN Parecen estar agotándose los calificativos aplicables a los tiempos convulsos actuales. El G20 se ha referido a la «cascada de retos y riesgos», que estamos afrontando «sin respiro» (BIS), en un «mundo fracturado», «al lado del precipicio», en un entorno de «nueva guerra fría» que, según la expresión del economista jefe del FMI, estaría dando lugar a una «nueva era» (Gourinchas). Las fricciones arancelarias relanzadas en 2025 inciden sobre tendencias previamente iniciadas, al mismo tiempo que catalizan y aceleran nuevos escenarios. La conjunción de cambios tecnológicos de amplio alcance, con la inteligencia artificial como nuevo gran protagonista, interactúa con pugnas geopolíticas de alcance, al mismo tiempo que las implicaciones sobre la manera en que ha venido funcionando la globalización en las últimas décadas continúan en revisión. Las tensiones internacionales se producen en paralelo a las fricciones socio-políticas en el interior de los países, y con apelaciones a un papel más activo de las políticas industriales y tecnológicas y otras políticas públicas. El artículo analiza estos grandes vectores de los cambios en marcha, finalizando con algunas consideraciones sobre el papel de Europa y los escenarios y retos de futuro.

PALABRAS CLAVE *slowbalization*; tensiones geopolíticas; políticas industriales; tecnología e IA

CHANGE VECTOR ANALYSIS

A new globalization in a new era

ABSTRACT *Qualifiers applicable to current seizure times seem to be running out. The G20 has referred to the “challenge and risk cascade” we are facing “constantly” (BIS), in a “fractured world”, “on the brink of collapse”, amid a “new cold war” environment, which, according to the IMF’s chief economist, is giving rise to a “new era” (Gourinchas). Tariff tensions, relaunched in 2025, influence previously initiated trends while also catalyzing and accelerating new scenarios. The combination of extensive technological changes, with artificial intelligence emerging as a major player, interacts with broad geopolitical challenges, while the implications for how globalization has operated in recent decades remain under review. International tensions occur alongside sociopolitical frictions within countries, alongside calls for a more active role for industrial and technological policies and other public policies. The article discusses these major vectors of ongoing change, concluding with reflections on Europe’s role, future scenarios, and challenges.*

KEYWORDS *slowbalization*; geopolitical tensions; industrial policies; technology-AI

Introducción

Parecen estar agotándose los calificativos aplicables a los tiempos convulsos actuales. El G20 se ha referido a la «cascada de retos y riesgos», que estamos afrontando «sin respiro» (BIS), en un «mundo fracturado» (Rodrik), «al lado del precipicio» (World Economic Forum), en un entorno de «nueva guerra fría» (Gopinath) que, según la expresión del economista jefe del FMI, estaría dando lugar a una «nueva era» (Gourinchas).

Las fricciones arancelarias relanzadas en 2025 inciden sobre tendencias previamente iniciadas, al mismo tiempo que catalizan y aceleran nuevos escenarios. La conjunción de cambios tecnológicos de amplio alcance, con la inteligencia artificial como nuevo gran protagonista, interactúa con pugnas geopolíticas de alcance, al mismo tiempo que las implicaciones sobre la manera en que ha venido funcionando la globalización en las últimas décadas continúan en revisión. Las tensiones internacionales se producen en paralelo a las fricciones sociopolíticas en el interior de muchos países, al mismo tiempo que surgen nuevos modelos de negocio y ganan peso las apelaciones a un papel más activo de las políticas industriales y tecnológicas, a menudo vinculadas con las preocupaciones medioambientales.

A pesar de la profunda y disruptiva situación actual, pueden citarse algunas referencias históricas. A principios del siglo XIX, la (primera) revolución industrial condujo a cambios profundos en los modelos productivos y empresariales, con reconfiguraciones del poder económico y político a escala internacional (con el ascenso de las denominadas economías industrializadas o avanzadas, hoy desafiadas en su hegemonía) y en el interior de las sociedades, dando lugar a debates sobre la conveniencia (o no) de la apertura comercial propiciada por las nuevas tecnologías de transporte y comunicación. En las primeras décadas del siglo XX, otra oleada de innovaciones no pudo superar las tensiones geopolíticas que dieron lugar a dos guerras mundiales (y a una Gran Depresión por medio) en un contexto de polarización social y política, y en un momento en el que el ascenso a la hegemonía de los Estados Unidos y subsiguiente declive de la Gran Bretaña condujo a la denominada «trampa de Kindleberger», según la cual la potencia en ascenso no asume responsabilidades de liderazgo mientras que la que está en declive tampoco puede ya garantizar el sistema que había liderado.

La tecnología y la geopolítica constituyen así vectores esenciales para el análisis de las dimensiones económicas y empresariales (Baldwin-Ruta, 2025). En este texto resumimos los impactos de los cambios tecnológicos (epígrafe 1) y sus interacciones con las pugnas geopolíticas (epígrafe 2) para examinar cómo todo ello está afectando a las dinámicas de la globalización (epígrafe 3) y a las nuevas exigencias sobre las políticas públicas (epígrafe 4). En el epígrafe 5 se abordan algunas consideraciones sobre los retos de todo esto para Europa y finalizaremos con algunas consideraciones sobre posibles escenarios de futuro (epígrafe 6).

1. Cambios tecnológicos y dinámicas globales

Los adelantos tecnológicos en producción, transporte y comunicaciones han marcado la evolución de los modelos de negocio y de los mercados relevantes. La primera revolución industrial lanzó las «factorías» que aprovechaban las ganancias de eficiencia de la división del trabajo. Los ferrocarriles, los barcos de vapor, etc., facilitaron el acceso a mercados más amplios, lo que permitió aprovechar los beneficios de la especialización, tanto dentro de los países como entre ellos. A finales del siglo XX, los medios de transporte y comunicaciones habían hecho el mundo «más pequeño», propiciando la eclosión de la globalización tradicional: los contenedores hicieron más rápido y barato el transporte de mercancías, al mismo tiempo que las tecnologías de la información y comunicación facilitaban el funcionamiento de las cadenas globales de valor, en las que cada vez más empresas organizaban sus procesos y productos a escala multinacional, con un protagonismo creciente de las denominadas «economías emergentes», que fueron pasando de ser (solo) localizaciones eficientes a ser segmentos con cada vez más valor añadido de los procesos productivos a ser finalmente territorios con un creciente poder económico y político.

Estas dinámicas globales, facilitadas por la tecnología, se han visto «moduladas» por algunos «efectos colaterales» que han generado recelos y eventuales retrocesos. Por un lado, las fricciones sociales derivadas de las percepciones de que las ganancias de la globalización no se estaban repartiendo de manera razonablemente equitativa. Por otro lado, las economías emergentes iban ganando peso, con su papel creciente en la economía global, dejando de conformarse con posiciones subordinadas de «centros de producción» para plantear posiciones más relevantes. Los planteamientos

de China han sido cada vez más explícitos sobre este aspecto, con el documento oficial de 2015 *Made in China* como un hito, lo que generó recelos en las «economías avanzadas» y, particularmente, en los Estados Unidos. Además, algunos cambios tecnológicos, como por ejemplo la robotización, abrieron la vía a devolver la producción a los países avanzados (*reshoring* después de la inicial oleada de *offshoring*), y los problemas de algunos suministros, acentuados por la pandemia, llevaron a plantear la conveniencia de que estuvieran disponibles de modo más próximo (*nearshoring*) o, con el ascenso de las tensiones geopolíticas en los últimos años, en países «de más confianza» (*friendshoring*, *alliedshoring*).

En el reciente contexto de incertidumbres derivadas de la escalada arancelaria lanzada por los Estados Unidos en 2025 y sus repercusiones, los análisis de los organismos internacionales constatan por ahora una cierta «resiliencia» o «adaptabilidad» con efectos sobre la actividad y el comercio menos negativos de los inicialmente previstos (OCDE, 2025; Banco Mundial, 2026; Naciones Unidas, 2026; FMI, 2026) y que en buena parte se atribuyen a factores relacionados con la tecnología. Por un lado, el adelanto de los servicios, especialmente los que se prestan digitalmente, que estaría compensando el relativo estancamiento del comercio en mercancías. Y, por otro lado, la relanzada actividad de sectores relacionados con la inteligencia artificial, que se presentan en estos análisis como uno de los principales ámbitos de dinamismo –en producción y comercio–, disparando los debates sobre la solidez de su continuidad o los riesgos de una eventual «burbuja tecnológica» (incluido el riesgo en los mercados financieros). El análisis de la Organización Mundial de Comercio (WTO, 2025) sobre las implicaciones de la IA sobre el comercio y la producción mundiales es un delicado equilibrio entre el «optimismo tecnológico» y los recelos sobre las tensiones que pueden derivarse de asimetrías, tanto entre países como en el interior de estos; aspectos que habrá que seguir con atención.

2. Economía y geopolítica de la globalización

Una implicación inmediata del papel central de las innovaciones científicas y tecnológicas es que liderarlas se convierte en un elemento crucial en las pugnas por la hegemonía económica y geopolítica. Los estudios históricos muestran cómo las denominadas «economías avanzadas» ascendieron a esta posición gracias a la adopción de las grandes ganancias de eficiencia y productividad derivadas de la revolución industrial (la denominación de «economías industrializadas» es explícita), desplazando a China e India, que hasta finales del siglo XVIII tenían posiciones muy relevantes que fueron perdiendo durante el siglo XIX y buena parte del siglo XX. El ya citado planteamiento del programa *Made in China 2025* apunta a recuperar, por parte de este país, el liderazgo mundial por la misma vía por la que lo perdió hace dos siglos: la de la innovación científico-tecnológica, planteando una serie de ámbitos estratégicos que le permitirían alcanzar posiciones de liderazgo de cara a 2025-2030. Las respuestas de los Estados Unidos para dificultar esta estrategia son muy diversas e incluyen sanciones, limitaciones en la transferencia de componentes estratégicos (como los chips de última generación) o medidas proteccionistas arancelarias más crudas.

En esta línea de confrontación geopolítica, se incluye el papel claramente al alza de las «políticas industriales y tecnológicas», especialmente por parte de las grandes potencias, pero también de los actores que aspiran a mejorar su posicionamiento en el tablero económico y geopolítico mundial, entre ellos la India, Corea y la Unión Europea. Otra implicación directa de las crecientes tensiones geoestratégicas es la revalorización del papel de las consideraciones de seguridad, además de las de eficiencia. Ya no basta con contar con proveedores externos baratos, sino que pasa a primer plano el hecho de que los suministros contratados sean seguros, sin (demasiados) riesgos de incumplimiento por rivalidades o sanciones geopolíticas que originen fragilidades. Los casos han sido frecuentes en los últimos tiempos, desde los problemas de abastecimiento de equipos sanitarios en la pandemia a los «cuellos de botella» en el caso de los de microchips y otros componentes, las sanciones comerciales aplicadas a Rusia desde la invasión de Ucrania o los repetidos episodios de restricciones de ventas por parte de los Estados Unidos (y sus aliados) de microchips de última generación a China, para tratar de frenar su adelanto en IA y otros ámbitos, contrapartida de restricciones por parte del gigante asiático en el suministro a Occidente de minerales estratégicos, incluidas las «tierras raras», esenciales para productos de tecnología avanzada, civil y militar, en usos industriales, maquinaria de precisión, equipos médicos o productos medioambientalmente más sostenibles (vehículos eléctricos, placas fotovoltaicas, etc.). En todo caso, las dimensiones de «resiliencia» y «de-risking» cobran peso en las estrategias de las empresas, las sociedades y los países. Un cambio de fondo consiste en que las interdependencias que fueron profundizando la globalización y que se consi-

deraban muestras de intereses compartidos que favorecían la cooperación adquieren ahora la faceta de dependencias que pueden utilizarse como «armas» para presionar a los rivales, reduciendo o suprimiendo suministros. Incluso la directora general de la OMC ha señalado que las interdependencias que articulan la economía global no tendrían por qué derivar en «sobredependencias».

3. De la hiperglobalización a la *slowbalization*

Como ya se ha indicado, los factores tecnológicos han facilitado el acceso a mercados amplios, lo cual se vio complementado en diferentes momentos con políticas más favorables a la inserción en la economía mundial. Esta conjunción propició, desde finales del siglo XX, una globalización que parecía imparable al elevar los indicadores de apertura: la «hiperglobalización». Y como también se ha comentado, por razones internas y las fricciones geopolíticas, en los últimos tiempos se han acentuado los recelos y se han producido algunos retrocesos, dando lugar al hecho de que, desde la crisis financiera, se hable de una *slowbalization*, que tendría su reflejo en un crecimiento más lento, estancamiento o incluso ligero retroceso (pero manteniéndose a alto nivel) de los indicadores, como por ejemplo el grado de apertura comercial o el peso del comercio mediante cadenas globales de valor.

Las épocas de crisis o de lento crecimiento son, históricamente, más propensas a tentaciones proteccionistas, como evidenció la Gran Depresión en los años 1930. La primera cumbre del G20, con el formato actual, en noviembre de 2008, explicitó la voluntad de no repetir los errores de aquella época, pero a pesar de esto, el ascenso del «proteccionismo de baja intensidad» (o «murky protectionism») con varias medidas que, *de facto*, discriminaban entre productores nacionales y extranjeros, está documentado desde 2009, inicialmente no arancelarias, pero que desde 2018 usaron también este clásico instrumento con las medidas adoptadas por la primera Administración Trump y las respuestas de China. Las medidas de «política industrial» de varios países –como las disposiciones de la Inflation Reduction Act de 2022 de los Estados Unidos– incluían subsidios condicionados a la utilización de materiales o componentes nacionales o de producción nacional, lo que conducía a distorsiones en la asignación de recursos y a represalias o recursos ante la OMC/WTO. La revalorada preocupación por la seguridad en los suministros acentuaba las medidas de *friendshoring*, en la que las consideraciones puramente económicas pasaban a un segundo plano, dando lugar a «fragmentaciones» en las redes de suministros y flujos comerciales.

En 2025, el «bazooka» –o «hachazo»– arancelario lanzado por la Administración Trump ha complicado el panorama, con drásticos planteamientos iniciales unilaterales (Liberation Day, 2 de abril) que, con el transcurso de los meses, se han ido modulando en función de las negociaciones bilaterales de los Estados Unidos con cada país o área. A finales de 2025, las proyecciones del BCE incluían una estimación del «tipo arancelario efectivo» aplicado por los Estados Unidos a las exportaciones europeas del 12,1 %, mientras que para el conjunto del comercio mundial hacia los Estados Unidos se cifraba en un 18,6 %. La Administración Trump ha tratado de justificar los aranceles como vía de «compensación» de los beneficios que suponía mantener abierto el gran mercado americano de los Estados Unidos para exportadores de todo el mundo, aunque del cálculo de los «aranceles recíprocos» anunciados en abril se desprendía claramente que trataban de reducir los déficits bilaterales de los Estados Unidos con cada país. Hay que recordar que, en las negociaciones de Bretton Woods, en 1944, hubo propuestas como la de Keynes para establecer mecanismos de corrección de los desequilibrios exteriores que implicaran ajustes simétricos entre países con déficit exterior y países con superávit, pero, desde su entonces posición de superávit, Estados Unidos no las aceptó: los ajustes quedaron en el haber de los deudores (con medidas a menudo dolorosas). Bastantes décadas más tarde, Estados Unidos se ha convertido en el país con el déficit comercial más grande del mundo y, pese al privilegiado instrumento de poder financiarlo con dólares, la situación se ha ido tornando cada vez más delicada, tanto política como económicamente.

Frente a estos retrocesos, hay que apuntar al papel creciente de la «resiliencia», de las vías de adaptación a unas realidades cada vez más complejas. La búsqueda de clientes o proveedores alternativos ante los riesgos de sanciones o de restricciones geoestratégicas se ha convertido en un aspecto crucial de las estrategias empresariales. Se trata de una práctica generalizada, con algunos casos que han recibido especial atención, como el de los «países conectores» (Vietnam y México han sido especialmente estudiados), que, ante la reducción de los flujos directos entre China y los Estados Unidos, se han convertido en vértices de un comercio triangular con las grandes potencias en pugna. Asimismo, se ha documentado el paralelismo entre el descenso del comercio directo entre países de la UE y Rusia, y

el ascenso de los flujos comerciales desde la UE a países de Asia central, con pocas dudas de cuál era el destino final de estas exportaciones. Los amantes de los clásicos recuerdan el ejemplo citado por David Ricardo sobre cómo, en pleno bloqueo napoleónico del comercio a Inglaterra, cuando las necesidades financieras de Francia lo requerían, se fletaban embarcaciones hacia este país. O cuando, en 1776, Adam Smith se hacía eco, en el marco de sus críticas al mercantilismo o al proteccionismo de la época, de cómo Holanda sacaba partido de las restricciones comerciales directas entre Inglaterra y Francia, actuando como vértice de otro comercio triangular. Y, por supuesto, en los casos de comercio de servicios que se prestan digitalmente, la utilización de «sedes», principalmente por motivos fiscales, diferentes de las de efectiva utilización final de los servicios, está dando lugar a todo tipo de polémicas y alguna iniciativa como, por ejemplo, BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), impulsada por la OCDE, aunque la Administración Trump en 2025 ha diluido su apoyo.

4. Presiones sobre las políticas públicas

Las políticas macroeconómicas respondieron de manera expansiva ante la crisis de 2008 y la pandemia en 2020. Los déficits públicos se financiaban con deuda e, inicialmente, los bajos tipos de interés derivados de las políticas monetarias se utilizaban para relativizar la «carga financiera» del endeudamiento público al alza. Pero las subidas de tipos para afrontar el repunte de la inflación desde 2021-2022 obligaron a replantearse esta interpretación «benigna» y a asumir la necesidad de una «consolidación o normalización» de las cuentas públicas, entre otras razones, para recuperar margen de maniobra ante futuros choques. Pero los adelantos en esta línea son más difíciles de lo esperado, lo que convierte los déficits en «semipermanentes» (según la expresión de Eichengreen) frente al peso decreciente de los factores que reclaman recursos públicos. Por un lado, los costes derivados del envejecimiento de las poblaciones de muchas economías avanzadas (pero también de China) implican mayores gastos en pensiones y asistencia sanitaria. Por otro lado, a las ya mencionadas apuestas por las políticas industriales y tecnológicas se les añaden las derivadas de las presiones para incrementar el gasto en defensa, frente a las tensiones crecientes en varios escenarios globales. Las políticas medioambientales también requieren financiación. Tratar de «liberar» recursos con revisiones a la baja del Estado del bienestar se encuentra –como ya se ha visto en algunos países europeos– con dificultades sociopolíticas importantes. Resolver el puzzle fiscal se convierte cada vez en un asunto más delicado. Una derivada, acentuada en 2026, es la presión de la Administración Trump para «condicionar» las decisiones sobre política monetaria de la Reserva Federal, con el fin de acelerar unas reducciones de los tipos de interés que abaraten la financiación del endeudamiento público. El ataque a la independencia de los bancos centrales, que se ha considerado un factor clave en el control de la inflación, tendrá en 2026 un nuevo episodio con la designación del nuevo candidato a la presidencia de la Reserva Federal.

Asimismo, la financiación de la deuda de los Estados Unidos incide en el debate sobre el papel de las criptomonedas. Más allá, otras consideraciones sobre el ascenso de estos nuevos instrumentos monetarios (incluidas las monedas digitales de algunos bancos centrales, CBDC, con el proyecto de euro digital incluido) y de la pretensión explicitada por China de tratar de ascender en presencia con la E-yuan, la respuesta de los Estados Unidos ha sido la aprobación en 2025 de la Ley GENIUS, que dota de un estatus especial a algunas *stablecoins*, en principio privadas, pero que asumen el compromiso de garantizar con activos seguros, especialmente títulos de deuda pública USA, sus emisiones de *criptos*, generando así una demanda adicional de estos títulos. Las eventuales implicaciones a medio plazo sobre la estabilidad financiera de estas formulaciones se combinan con el seguimiento de las pugnas por la hegemonía monetaria entre el dólar y el resto de propuestas.

Más allá de las políticas macroeconómicas, hay otros ámbitos en los que las nuevas realidades plantean nuevos requisitos. Ya se ha mencionado el papel protagonista de las «políticas industriales y tecnológicas» (sobre las expectativas y los riesgos de las políticas industriales recientes, ved Tugores, 2025). Además, hay que añadir la presencia de objetivos y compromisos medioambientales, con numerosas conexiones con las medidas industriales citadas. Y también las implicaciones de las dinámicas globales sobre aspectos sociales, entre ellos las desigualdades, reciben atención, entre otras razones, para tratar de contener el malestar social derivado de la percepción de un «reparto asimétrico» de los dividendos de la globalización. Las referencias a la «inclusividad» se han vuelto más frecuentes y la eclosión de la IA acentúa la importancia de estos aspectos.

5. Retos para Europa

Las tendencias apuntadas en los epígrafes anteriores –rápido y profundo cambio tecnológico, acentuación de las tensiones geopolíticas, incertidumbres sobre el marco comercial internacional– inciden especialmente sobre la Unión Europea. Los indicadores de pérdida de posiciones de competitividad en aspectos tan cruciales como la productividad e innovación, así como su papel reducido frente a la pugna entre colosos, inciden en los debates sobre cómo gestionar un proceso de integración inconcluso que debe afrontar nuevos retos.

Los mensajes de los informes Letta y Draghi publicados en 2024 son claros. Europa tendría que profundizar en el aprovechamiento del potencial de su mercado interior, teóricamente un «mercado único», pero lastrado por numerosas regulaciones y distorsiones que perjudican su eficacia. Y, del mismo modo, debería evitar continuar deslizando hacia la irrelevancia (el informe Draghi es crudamente explícito sobre este tema) y reaccionar con medidas de relanzamiento de la innovación, la productividad y la competitividad. Es importante insistir en mejorar los posicionamientos competitivos; no solo no es contradictorio con el ideal europeo de dimensión social (Estado del bienestar), sino que constituye una base sólida para continuar financiándolo. Introducir de manera más realista consideraciones de seguridad –incluidas las de aprovisionamiento energético y de materias primas críticas o componentes esenciales, como, por ejemplo, los microchips– o articular equilibrios más eficientes entre medidas industriales y medioambientales son algunos «deberes» para Europa. Las referencias al «de-risking» y a la «autonomía estratégica» deben traducirse en medidas efectivas (Comisión Europea, 2025a), superando lo que hasta ahora podría considerarse una cierta ingenuidad (Sapir *et al.*, 2025). Adicionalmente, hay que señalar que, desde la perspectiva financiera, en los últimos años la eurozona presenta una «capacidad de financiación» incluso superior a la de China (FMI, 2025), pero que hasta ahora la canalización del ahorro europeo hacia la inversión europea no es lo suficientemente eficiente, lo que deriva el potencial europeo hacia otros ámbitos. Las propuestas de «Unión de Ahorros e Inversiones» (Comisión Europea, 2025b) apuntan a opciones sobre este tema.

Desde 2025, las tensiones arancelarias han puesto de relieve la importancia de adoptar respuestas europeas adecuadas. Varios análisis señalan que un mejor aprovechamiento del potencial del mercado interno europeo podría compensar con creces las dificultades de acceso al mercado estadounidense derivadas de los aranceles. Draghi ha cuantificado cómo las trabas que subsisten en el interior de la UE equivalen a unos «aranceles implícitos» (Bernasconi *et al.*, 2026) bastante superiores a los que aplica Estados Unidos, y Lagarde ofrece el dato de que un aumento del 2 % en el comercio intra-UE compensaría la reducción del comercio UE-EE.UU. Y, por supuesto, hay que insistir en que las tensiones comerciales y geopolíticas son un incentivo adicional para diversificar los flujos comerciales e inversores.

6. Consideraciones finales: escenarios de futuro

Las complejidades de la situación convierten en arriesgado (casi heroico) tratar de anticipar vectores de futuro. Es más fácil describir el retroceso o abandono de las reglas teóricamente aplicables en anteriores décadas –multilateralismo, hiperglobalización, «orden internacional liberal»...–, ahora transformado en «desorden» –que caracteriza los escenarios a corto y medio plazo–. Es más fácil, como hacen los informes de los organismos internacionales publicados en las primeras semanas de 2026, constatar que, a pesar de los choques de 2025, la economía mundial ha sido más resiliente de lo que muchos esperaban o temían. Algunas posiciones hacen hincapié en la ruptura de las «viejas reglas» por parte de las dos grandes potencias que pugnan por la hegemonía, con varias alternativas en función de si el resto de países o áreas cae en dinámicas de fragmentación, «orbitando» en torno a alguna de ellas. Otras plantean la esperanza de que una masa crítica relevante de países o áreas –con un eventual papel destacado de la UE– se «resista» a las presiones de las dos grandes potencias y mantenga abiertos los canales comerciales y de otro tipo, más allá de las pugnas por la hegemonía. La apelación de la OMC/WTO a una eventual «reglobalización» resulta muy inconcreta y, por ahora, poco realista.

Lo que está en juego es si la deriva de los acontecimientos conduce a olvidar el tradicional enfoque de los economistas sobre el comercio como un «juego de suma positiva» en el que todos los participantes pueden salir ganando, para caer en el planteamiento alternativo de un «juego de suma cero», en el que una parte solo puede salir ganando si

otra pierde, lo que conduce a situaciones más agresivas en las que se buscan justificaciones o coartadas de los perjuicios en términos de comportamientos desleales, distorsiones injustas, etc., que conducen a represalias. La historia tiende a mostrar que estos planteamientos derivan en «juegos de suma negativa» que perjudican a todos.

Una formulación idealista –ingenua– plantea el escenario de «limitar el alcance de los desacuerdos», constatando ámbitos de intereses compartidos como los relacionados con los «bienes públicos globales» (salud global, medioambiente, estabilidad financiera, etc.). Aunque el término «cooperación» aparece citado 24 veces en la Declaración final del G20 de noviembre de 2025 (y «multilateralismo» en 11 ocasiones), la percepción difícil de eludir es que las tensiones geopolíticas dificultan esta cooperación cuando, por el peso creciente de estos «bienes públicos globales», sería más importante.

Referencias bibliográficas

- BALDWIN, Richard; RUTA, Michele (2025, julio). «The state of Globalisation: A new eBook». *CEPR* [en línea]. Disponible en: <https://cepr.org/voxeu/columns/state-globalisation-new-ebook>
- BERNASCONI, Roberto *et al.* (2026, enero). «What is the untapped potential of the EU Single Market?». *European Central Bank* [en línea]. Disponible en: https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/articles/2026/html/ecb_ebart202508_01~2e71d52829.en.html
- COMISIÓN EUROPEA (2025a, diciembre). «New measures to secure raw materials and strengthen the EU's economic security». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://commission.europa.eu/news-and-media/news/new-measures-secure-raw-materials-and-strengthen-eus-economic-security-2025-12-03_en
- COMISIÓN EUROPEA (2025b, diciembre). «Savings and investments union». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://finance.ec.europa.eu/regulation-and-supervision/savings-and-investments-union_en
- DRAGHI, Mario (2024, septiembre). «The Draghi report on EU competitiveness. The future of European Competitiveness: Report by Mario Draghi». *European Commission* [en línea]. Disponible en: https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/draghi-report_en
- FMI (2025, julio). «External Sector Report. Global Imbalances in a Shifting World». *International Monetary Fund* [en línea]. Disponible en: <https://www.imf.org/en/publications/esr/issues/2025/07/22/external-sector-report-2025>
- FMI (2026, enero). «World Economic Outlook update. Global Economy: Steady Amid Divergent Forces». *International Monetary Fund* [en línea]. Disponible en: <https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026>
- NACIONES UNIDAS (2026, enero). «World Economic Situation and Prospects». *United Nations* [en línea]. Disponible en: <https://policy.desa.un.org/themes/macroeconomic-analysis/world-economic-situation-and-prospects-2026>
- OECD (2025, diciembre). «OECD Economic Outlook, Volume 2025 Issue 2. Resiliente Growth but with Increasing Fragilities». *OECD* [en línea]. Disponible en: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook-volume-2025-issue-2_9f653ca1-en.html
- SAPIR, André; KIRKEGAARD, Jacob; ZETTELMEYER, Jeromin (2025, septiembre). *Geopolitical shifts and their economic impact on Europe*. Bruegel Report [en línea]. Disponible en: https://www.bruegel.org/sites/default/files/2025-09/Report%2001%202025_1.pdf
- TUGORES, Joan (2025, noviembre). «Polítiques industrials i competitivitat: economia i geopolítica». *Revista Econòmica de Catalunya*, n.º 92 [en línea]. Disponible en: <https://coleccionistas.cat/Canals/Ficha.aspx?IdMenu=1e333773-ef9d-4d24-a878-86732e3a51dd&Cod=7731fb63-e969-4111-bd5b-99a2e8154ca8&Idioma=ca-ES>
- WTO (2025). «World Trade Report 2025: Making trade and AI work together to the benefit of all». *World Trade Organization* [en línea]. Disponible en: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr25_e.htm

WORLD BANK (2026, enero). *Global Economic Prospects*. World Bank Group [en línea]. Disponible en: <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

WORLD ECONOMIC FORUM (2026). *Global Risks Report 2026*. World Economic Forum [en línea]. Disponible en: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2026/>

Cita recomendada: TUGORES QUES, Joan. «Una nueva globalización en una nueva era». *Oikonomics* [en línea]. Mayo 2026, n.º 26. ISSN 2330-9546.
DOI: <https://doi.org/10.7238/o.n26.2605>



Joan Tugores Ques

jtugores@ub.edu

Catedrático emérito de Economía de la Universitat de Barcelona

Nacido en Palma (1953), licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas (1975). Doctor en Ciencias Económicas (1980). Catedrático de Economía desde 1986, entre otros cargos ha sido decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (1990-1994) y rector de la UB (2001-2005). Presidente del Comité de Normativa y Ética Profesional del CEC (2000-2001). Colegiado de Mérito del CEC (2018). Especialista en economía internacional y temas de globalización.

Los textos publicados en esta revista están sujetos –si no se indica lo contrario– a una licencia de Reconocimiento 4.0 Internacional de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos, comunicarlos públicamente, hacer obras derivadas siempre que reconozca los créditos de las obras (autoría, nombre de la revista, institución editora) de la manera especificada por los autores o por la revista. La licencia completa se puede consultar en https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es_ES.



ODS

