

# Antecedentes, consecuencias y paradojas del Brexit

Jordi Paniagua Soriano

Departamento de Estructura Económica

Universitat de València

E-mail: jordi.paniagua@uv.es

Recibido: 20 de noviembre de 2017

Aceptado: 14 de diciembre de 2017

**RESUMEN:** En el referéndum celebrado en junio del 2016, los votantes británicos optaron por abandonar la Unión Europea. Este artículo revisa las consecuencias económicas y los antecedentes del Brexit. La evidencia que arrojan los estudios realizados hasta la fecha sugiere unos efectos negativos del Brexit. El diseño de la votación, el descontento con la crisis y los efectos de la globalización ayudan a explicar la paradoja según la cual los votantes optaron por una opción en contra de sus propios intereses económicos. La modulación de estos efectos dependerá del acuerdo final que se negocie entre la UE y el Reino Unido. Sin embargo, existen dos cuestiones abiertas en relación con el Brexit. En primer lugar, los efectos sobre la economía española, que tiene unos estrechos vínculos con la británica. En segundo lugar, las consecuencias sobre la ética empresarial.

**PALABRAS CLAVE:** Brexit, Unión Europea, economía española, comercio internacional, ventaja comparativa, paradoja de Condorcet, globalización.

## 1. Introducción

Tres procesos electorales sorprendieron al mundo durante 2016. El 23 de junio de 2016, el Reino Unido votó en referéndum sobre su permanencia en la Unión Europea. Unos meses más tarde, el dos de octubre, el pueblo colombiano fue llamado a votar un plebiscito sobre los acuerdos de paz con el grupo guerrillero de las FARC.

Apenas un mes más tarde, el 8 de noviembre del 2016, los EE.UU eligieron como 45.º presidente a Donald Trump. En las tres elecciones del 2016, el resultado fue contrario a la campaña institucional del *establishment*. Los gobiernos del Reino Unido y Colombia hicieron una campaña activa a favor de una opción que fue revocada en las urnas. El presidente Trump se impuso incluso en contra de voces críticas

dentro de su propio partido Republicano. Sin embargo, lo verdaderamente sorprendente de estos tres procesos ha sido que los electores han escogido una opción que contradice sus propios intereses.

Este artículo se centra en el Brexit como un ejemplo paradigmático de la llamada paradoja de Condorcet, o cómo el resultado de una votación puede contravenir los intereses de los votantes que optan por ella. Concretamente, se expondrán las consecuencias económicas de la desintegración económica que supone el Brexit, con una atención sobre las consecuencias para España. También se apuntarán los mecanismos que desencadenaron el Brexit y se expondrán unas breves conclusiones.

### 2. Paradojas e imposibilidades

Seguramente pocos de los votantes que acudieron a las urnas para refrendar la Constitución Europea recuerden hoy la pregunta con la que fueron convocados a las urnas el 20 de febrero de 2005. La pregunta era: “¿Aprueba usted el Tratado por el que se establece una Constitución para Europa?”. Es probable que aún menos electores recuerden haber leído la Constitución Europea que la junta electoral envió a los españoles con derecho

a voto. Todos los partidos hicieron campaña por el “Sí” y la Constitución Europea fue refrendada por el 77% de los votos en España. Sin embargo, poco más tarde, los votantes holandeses dieron el primer vuelco a las predicciones electorales rechazando la Constitución Europea el 1 de junio de 2005. Esta fecha iniciaría un proceso que canalizaría el descontento social a través de las urnas y que tendría su máximo exponente en las tres elecciones de 2016 en Colombia, Reino Unido y EE.UU.

La mayoría de holandeses y españoles no leímos atentamente la Constitución Europea antes de votarla y tampoco teníamos una idea clara de cómo nos iba a influir. Al igual que los británicos con su particular Brexit, votamos por inercia, por tradición o simplemente porque pensábamos que individualmente nos iría mejor o peor con más integración europea. La falta de información, capacidad de comprensión o de previsión pueden propiciar situaciones injustas y comprometidas para un amplio espectro de la población. Por ejemplo, hoy se constatan las tensiones de encajar el Brexit para los escoceses, irlandeses del norte, londinenses y jóvenes británicos, que votaron mayoritariamente por permanecer en Europa.

La paradoja por la cual se producen situaciones en las que los resultados contravienen los intereses de los electores tienen una triple naturaleza. Por una parte, el propio sistema de votación. Por otra, manifestar un descontento general o veto a los gobernantes que promueven la consulta, por lo que el voto se convierte en un plebiscito a favor o en contra del gobierno en vez de un voto acerca de la pregunta electoral. Por último, también adquiere una dimensión moral. Las decisiones sobre comercio e inversión internacional son en última instancia decisiones morales<sup>1</sup>. Desde el punto de vista de la ética empresarial, los incentivos que reciben los agentes económicos son claves para analizar su comportamiento ético<sup>2</sup>.

El propio diseño de votación, el número de alternativas, la claridad de las preguntas (y de las consecuencias) pueden influir en el resultado de las votaciones, que pueden arrojar, bajo ciertas circunstancias, unas situaciones absurdas, paradójicas y con un alto grado de injusticia social. El caso del Brexit es paradigmático, ya que para poder

valorar adecuadamente las consecuencias de la desintegración económica se debería tener en cuenta uno de los conceptos más elusivos de la ciencia económica: la ventaja comparativa. Tanto, que “miles de hombres importantes e inteligentes nunca han sido capaces de captar la doctrina por sí mismos o de creerla después de que les fue explicada”<sup>3</sup>.

La organización del sistema de votación puede conducir a situaciones injustas o socialmente ineficientes. Lo sabemos desde el siglo XVII cuando Condorcet publicó su ensayo sobre la paradoja de la votación. Consecuentemente, la mayoría de democracias parlamentarias (desde la revolución francesa) han implementado mecanismos de control para evitar situaciones injustas. Por ejemplo, el sistema bicameral, las segundas vueltas o una mayoría cualificada para modificar leyes orgánicas.

Sucede además que la suma de preferencias individuales no tiene que coincidir necesariamente con las preferencias de toda la sociedad, que son mucho más complejas. El problema se complica especialmente cuando se amplía el número de alternativas posibles. Es lo que demuestra el premio

---

<sup>1</sup> Cf. JUAN PABLO II, *Sollicitudo Rei Socialis*, n.36.

<sup>2</sup> Cf. J. PANIAGUA – J. SAPENA, “Is FDI Doing Good? A Golden Rule for FDI Ethics”, en *Journal of Business Research* 67/5 (2014), 807-812.

---

<sup>3</sup> Cf. P. A. SAMUELSON, *Economics*, McGraw-Hill, New York 1948.

Nobel Kenneth J. Arrow en su artículo "A Difficulty in the Concept of Social Welfare"<sup>4</sup>: es imposible agregar las preferencias individuales con más de tres alternativas sin violar principios básicos de justicia social como la existencia de un sistema democrático.

Por ejemplo, los sistemas bipartidistas como el norteamericano o el español de finales del siglo xx representan bastante bien las preferencias individuales en la formación de gobiernos (salvando los problemas de desinformación). En cambio, con tres o más alternativas se pueden dar situaciones de bloqueo o gobiernos que no representen las preferencias de la mayoría de la población.

En su teorema de la imposibilidad, Arrow añade también el principio de la independencia de alternativas indiferentes. Este último principio asegura que la preferencia social entre dos alternativas depende exclusivamente de las preferencias individuales entre ellas. Por tanto, la aparición de un tercer candidato no se debería a las preferencias individuales con respecto a los candidatos ya existentes. En cambio, el resultado final puede verse bloqueado con más

de dos candidatos, como sucedió durante la XI legislatura del 2016.

### 3. Consecuencias y antecedentes económicos del Brexit

Uno de los economistas más influyentes de la historia, David Ricardo (1772-1823), se opuso ferozmente al Brexit de su época, las llamadas "Corn Laws", que pretendían reducir la cantidad de maíz importado, principalmente de EE.UU. Paradójicamente, cuando se cumplen doscientos años de la publicación de su obra magna *Principios de Economía Política e Impuestos*<sup>5</sup>, sus compatriotas parecen haber olvidado la idea más genial del economista británico: la ventaja comparativa. Ricardo demostró consistentemente que el libre comercio internacional podría beneficiar a dos países, aunque uno de los dos países produzca todos los productos comercializados de manera más eficiente que el otro. Ambos países se benefician mutuamente, ya que el comercio no es un juego de suma cero, a diferencia de lo que pensaban los mercantilistas.

---

<sup>4</sup> Cf. K. J. ARROW, "A Difficulty in the Concept of Social Welfare", en *Journal of Political Economy* 58/4 (1950), 328-346.

---

<sup>5</sup> D. RICARDO, *On the Principles of Political Economy, y Taxation*, John Murray, London 1817.

Pese a que la literatura económica ha refinado las ideas de Ricardo, la idea central de Ricardo sigue en el centro del análisis económico actual<sup>6</sup>. La noción de la ventaja comparativa va más allá del comercio internacional, está en el mismo centro de la evolución humana y se sustenta en principios universales como la cooperación. Veamos cómo funciona con un ejemplo sencillo. Clara y Pepe viven aislados en una isla desierta y para sobrevivir necesitan cazar y pescar cada día para obtener alimentos. Clara necesita dos horas para pescar suficientes peces y tres horas para cazar. En cambio, Pepe es un poco menos productivo y necesita cinco horas para pescar y cuatro horas para cazar. Clara tiene una ventaja absoluta sobre Pepe, ya que en total necesita cinco horas para cazar y pescar, mientras que Pepe necesita nueve horas. En conjunto necesitan catorce horas.

Podríamos pensar que Clara no necesita a Pepe para subsistir y podría hacer vida diaria sin la necesidad del compañero en la isla desierta. En cambio, veamos qué sucede si ambos deciden colaborar y especializarse en la tarea en la que tienen una ventaja compa-

rativa. Clara pescaría para los dos y Pepe cazaría también para los dos. Clara dedicaría cuatro horas a pescar y Pepe ocho a cazar y luego intercambiarían pescado por carne. En este caso, tanto Pepe como Clara trabajarían una hora menos cada día y obtendrían la misma cantidad de alimentos. Esa hora extra la pueden dedicar a cualquier otra tarea y es justamente lo que conocemos como productividad.

El Reino Unido es una economía pequeña y relativamente abierta con una apertura comercial británica, la suma de sus exportaciones e importaciones sobre el Producto Interior Bruto (PIB) es de 0,57, por encima de los 0,28 de EE.UU.<sup>7</sup>. El Reino Unido disfruta de una ventaja comparativa en servicios (sobre todo financieros) con respecto a la Unión Europea, que es su principal socio comercial. La UE es el destino y origen de cerca del 50% de las exportaciones e importaciones británicas. Cerca del 40% de las exportaciones británicas a la UE son en forma de servicios.

Por tanto, dada la estructura económica de Gran Bretaña y su especial relación con la UE, optar por una menor integración económica tendrá unos resultados

---

<sup>6</sup> Cf. S. J. EVENETT (ed.), *Cloth for Wine? The Relevance of Ricardo's Comparative Advantage in the 21<sup>st</sup> Century*, CEPR Press, London 2017.

---

<sup>7</sup> Cf. WORLD BANK, "World Bank Open Data", 2017.

previsiblemente negativos. Para estimar las consecuencias económicas del Brexit, los economistas tienen básicamente dos opciones<sup>8</sup>: 1) Simulaciones utilizando modelos computacionales de equilibrio general; 2) Utilizar modelos de equilibrio parcial que midan cómo la pertenencia a la UE afecta al comercio y a la renta. Ambos tipos de modelos arrojan unos resultados similares: un descenso del consumo y PIB per cápita de entre 1,3% y 2,7% con el primer método y entre 6,3% y 9,4% en el segundo caso<sup>9</sup>. En ambos casos se estima una reducción del comercio de cerca del 25%, con lo que los costes comerciales superarían con creces el ahorro fiscal británico al dejar de contribuir al presupuesto europeo. A los efectos comerciales, hay que añadirle efectos sobre la inversión extranjera directa e inmigración. Los análisis efectuados hasta la fecha cifran una reducción del 22% la inversión extranjera en el Reino Unido y una reducción adicional del PIB per cápita de entre el 0.9%

y el 3.4% por una reducción en la inmigración<sup>10</sup>.

Las variaciones que arrojan los modelos dependen de las premisas en torno a la relación futura entre Gran Bretaña y la UE. En el escenario más optimista, el Reino Unido formaría parte del Área Económica Europea junto con Noruega, Islandia y Liechtenstein, lo que minimizaría las consecuencias del Brexit al permitir el acceso al mercado único. No obstante, esta opción conllevaría unos costes sustanciales al quedarse fuera de la unión aduanera. Un escenario intermedio supondría un acuerdo comercial como el que actualmente está en vigor entre la UE y Canadá. Sin embargo, este proceso resultaría lento (el acuerdo con Canadá se firmó tras ocho años de negociaciones) e incierto. El escenario más pesimista sería el llamado Brexit duro, donde los acuerdos comerciales caerían dentro del régimen general de la Organización Mundial del Comercio.

---

<sup>8</sup> Cf. T. SAMPSON, "Brexit: The Economics of International Disintegration", en *Journal of Economic Perspectives* 31/4 (2017), 163-184.

<sup>9</sup> Cf. S. DHINGRA *et al.*, "The Costs y Benefits of Leaving the EU: Trade Effects", en *CEP Discussion Paper* 1478 (2017).

<sup>10</sup> Cf. R. BRUNO *et al.*, "Gravitating towards Europe: An Econometric Analysis of the FDI Effects of EU Membership": [http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit03\\_technical\\_paper.pdf](http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit03_technical_paper.pdf); J. PORTES – G. FORTE, "The Economic Impact of Brexit-Induced Reductions in Migration", en *Oxford Review of Economic Policy* 33/1 (2017), 31-44.

### 4. Consecuencias del Brexit para España

Los estudios económicos que han analizado el impacto del Brexit no se han detenido en analizar el impacto concreto en la economía española. Sin embargo, la estrecha relación entre ambos países nos permite sospechar que tendrá un impacto significativo. El Reino Unido es el quinto inversor en España, con un total de setecientas empresas con un stock de inversión cercana a los 63.000 millones de euros. El Reino Unido es uno de los destinos preferidos por las empresas españolas, con cerca de trescientas empresas activas que acumulan una inversión cercana a los 50.000 millones de euros<sup>11</sup>.

Las relaciones comerciales entre el Reino Unido y España se cifran en unos 55.000 millones de euros. La balanza comercial es positiva para España, con un superávit cercano a los 8.000 millones de euros sin incluir la exportación de servicios como el turismo. Una depreciación de la libra o unos costes mayores en el comercio internacional como unas barreras arancelarias supondrían una fuerte merma económica para los intereses de

las empresas españolas. Cabe destacar de manera significativa el turismo británico en España. Los casi diecisiete millones de turistas británicos aportaron cerca de 3.000 millones a la balanza por cuenta corriente española.

Muchos de estos turistas acaban residiendo en España. Cerca de 800.000 británicos residen en España de manera permanente o temporal. Según el Colegio de Registradores, unas de cada cinco casas vendidas a extranjeros las compran británicos. Existe una lógica preocupación por la incertidumbre en el acceso a la sanidad pública de estos residentes, en especial del 20% de jubilados entre los emigrantes británicos residentes en España<sup>12</sup>. Las mismas preocupaciones se manifiestan en los 200.000 españoles residentes en las islas británicas, unos de los destinos preferidos para los jóvenes que han abandonado nuestro país para estudiar o trabajar tras la crisis del 2007.

El sector financiero español también mantiene vínculos estrechos con el Reino Unido, con una exposición total de cerca de 22.000

---

<sup>11</sup> Cf. DATAINVEEX, "Ministerio de Industria, Turismo y Comercio" (2017).

---

<sup>12</sup> Cf. J. CANYON DE LAS CUEVAS – T. HERVEY, "A Place in the Sun? Healthcare Rights of Retired UK Citizens in Spain Post-Brexit", en *Health Economics, Policy y Law* 12/3 (2017), 297–307.

millones de euros según el Banco de España. Bancos como el Santander obtiene buena parte de su beneficio en la City financiera de Londres. Cualquier cambio legislativo derivado del Brexit puede suponer una merma en la rentabilidad financiera de las entidades de crédito españolas. Las universidades españolas colaboran activamente con las británicas, que son la principal receptora de fondos de investigación de la UE. El efecto que puede tener el Brexit sobre la producción científica de las universidades británicas impactará indirectamente en las españolas. Más allá de los 75.000 millones de fondos del plan horizonte 2020, unos 30.000 alumnos británicos se benefician del programa Erasmus y España es uno de sus destinos preferidos.

Por último, España y el Reino Unido comparten frontera en el campo de Gibraltar. Aunque la soberanía del peñón escapa del análisis económico, una restricción de la libre circulación de personas podría repercutir en la economía local de las poblaciones cercanas a Gibraltar.

### 5. Antecedentes del Brexit

Ante las consecuencias económicas expuestas en el apartado an-

terior, cabe preguntarse por las razones que condujeron a los británicos a optar por el Brexit. Existe cierto consenso sobre el tipo de votantes que favoreció el triunfo del *leave* en la campaña del Brexit: una persona mayor sin educación superior, de clase media-baja con una posición conservadora en relación a la migración y con una sensación de verse desfavorecido por la globalización. Sin embargo, las razones por las cuales este tipo de votante eligió marcharse de la EU, no están del todo claras. Las dos opciones plausibles son una mezcla de nacionalismo y oposición fundamental a la globalización, en línea con movimientos populistas en contra del comercio internacional.

La desconfianza británica hacia una mayor integración económica con el continente europeo tuvo un punto de inflexión el 16 septiembre de 1992. Apenas dos años antes, en octubre de 1990, ocurren dos sucesos aparentemente inconexos. El más notorio fue la culminación de la reunificación de Alemania el 3 de octubre de 1990. Cinco días después, la libra esterlina se une al Sistema Monetario Europeo (SME), un sistema de cambio fijo entre monedas europeas que habría de constituirse como la antesala del Euro. Sin embargo, ambos sucesos tendrán una



relevancia importante en el futuro del diseño del Euro e influirán de manera decisiva en el voto del Brexit.

Alemania había decidido unificar no solo su territorio, sino también su sistema monetario, en el que convivían dos tipos de marcos: el Deutsche Mark (marco de la Alemania federal) con el Ostmark (marco de la Alemania del este). Se decidió intercambiar marcos orientales por occidentales con una paridad 1:1, cuando el mercado valoraba el Deutsche Mark entre 5 y 10 veces por encima del Ostmark. La sobrevaloración del marco oriental, junto con el libre movimiento de personas, facilitó un aumento de la inflación alemana del 3% en 1990 hasta el 5% en 1992. La aversión histórica alemana a la inflación, propiciada por la hiperinflación de la república de Weimar tras el tratado de Versalles de 1919<sup>13</sup>, favoreció una rápida respuesta del Bundesbank aumentando los tipos de interés cerca del 10%, muy por encima de los tipos de interés oficiales del Banco de Inglaterra. Ese hecho incrementó de manera notable la demanda de marcos, forzando una depreciación de la libra por debajo

del tipo de cambio impuesto por el SME, que era entonces de 2.778. La reticencia de ambos países a coordinar su política monetaria desembocó el 14 de septiembre de 1992 en un ataque especulativo contra la libra. Cuando el Banco de Inglaterra subió los tipos cerca del 15%, ya era tarde para frenar la caída de la libra. En el miércoles negro del 16 de septiembre de 1992, el Reino Unido abandonó definitivamente el SME, frustrando cualquier intento de una mayor integración financiera del Reino Unido con Europa. La libra acabó depreciándose un 10% con respecto al marco y la factura estimada se cifra entre 4.000 y 6.000 millones de euros para las cuentas de los bancos centrales europeos<sup>14</sup>.

El episodio histórico de la salida de la libra del SME, y la pérdida de poder adquisitivo por su depreciación, ayudan a entender las causas del escepticismo británico respecto a la Unión Europea. Pero esta desconfianza no explica enteramente la razón por la cual los británicos optaron por su separación de Europa. Desde la ciencia política se apuntan tres factores decisivos: un análisis coste-beneficio, el nacionalismo y la información suministra-

---

<sup>13</sup> J. M. KEYNES, *The Economic Consequences of the Peace*, MacMillan & Co., London 1919.

---

<sup>14</sup> F. S. MISHKIN, *The Economics of Money, Banking y Financial Markets*, Pearson, Essex 2015.

da a los electores<sup>15</sup>. A estos factores, debemos añadir también los movimientos proteccionistas que inciden sobre las consecuencias negativas del comercio, la globalización y en especial la inmigración. Por ejemplo, las encuestas señalan una mayor proporción de apoyo al Brexit entre los votantes que han experimentado una competencia directa de empresas o productos chinos<sup>16</sup>. El Reino Unido, y en especial Inglaterra con Londres a la cabeza, ha experimentado en los últimos años un incremento notable de la inmigración, en especial la europea. Aunque el efecto negativo de los inmigrantes sobre los salarios de los trabajadores nacionales no tiene justificación empírica<sup>17</sup>, se encuentra anclada en estereotipos culturales y de identidad nacional<sup>18</sup>. Junto con el aumento de la inmigración,

el salario medio de los trabajadores ha descendido desde el inicio de la crisis en 2007<sup>19</sup>.

El Reino Unido ha experimentado un notable crecimiento económico derivado en parte de las ventajas del comercio internacional. En cambio, la percepción y actitudes hacia dicho comercio pueden no ser tan positivas, en parte por la desigualdad que provoca<sup>20</sup>. Ricardo no previó las distorsiones en la distribución de la renta que genera el comercio internacional, generando “perdedores” y “ganadores”<sup>21</sup>. La ganancia ricardiana del comercio permitiría compensar a los perdedores con parte de las ganancias de los ganadores. En la práctica esta compensación raramente existe o es indirecta a través del consumo.

Por tanto, adquiere fuerza la hipótesis que el Brexit es el resultado de una reacción adversa a la globalización personificada en la UE. Esta hipótesis está fundamentada en el triple dilema de la globali-

---

<sup>15</sup> S. B. HOBOLT – C. E. DE VRIES, “Public Support for European Integration”, en *Annual Review of Political Science* 19 (2016), 413-432.

<sup>16</sup> I. COLANTONE – P. STANIG, “Global Competition and Brexit” (2016).

<sup>17</sup> G. BORJAS, “Wage Impact of the Marielitos: A Reappraisal”, en *ILR Review* 70/5 (2017), 1077-1110; G. OTTAVIANO – G. PERI, “Rethinking the Effects of Immigration on Wages”, en *Journal of the European Economic Association* 10/1 (2012), 152-197.

<sup>18</sup> J. HAINMUELLER – D. J. HOPKINS, “Public Attitudes toward Immigration”, en *Annual Review of Political Science* 19 (2014), 225-249.

---

<sup>19</sup> R. COSTA – S. MACHIN, “Real Wages & Living Standards in the UK”, en *CEP Election Analysis* 36 (2017).

<sup>20</sup> A. M. MAYDA – D. RODRIK, “Why Are Some People (and Countries) More Protectionist Than Others?”, en *European Economic Review* 49 (2005), 1393-1691.

<sup>21</sup> W. F. STOLPER – P. A. SAMUELSON, “Protection and Real Wages”, en *The Review of Economic Studies* 9/1 (1941), 58-73.

zación de Dani Rodrik<sup>22</sup>. Según el profesor de Harvard, no se puede conseguir simultáneamente soberanía nacional, democracia y globalización. Cada país puede optar por dos de estos tres elementos, pero nunca los tres simultáneamente. El Reino Unido parece que ha optado por la soberanía nacional y la democracia en detrimento del comercio internacional.

### 6. Conclusiones

El Brexit saca a la luz el *Zeitgeist* de las naciones desarrolladas. En primer lugar, cómo la toma de decisiones colectiva puede contradecir los intereses económicos de los propios votantes. En segundo lugar, cómo el descontento de amplios sectores de la población con las consecuencias de la globalización puede relegar el análisis coste-beneficio sobre decisiones complejas. En tercer lugar, la canalización de este descontento hacia opciones políticas que refuerzan identidades nacionales en detrimento de espacios políticos más amplios o universales.

En este artículo se han analizado los antecedentes y consecuencias

económicas de la salida británica de la UE. Los modelos económicos que analizan el Brexit sugieren un empobrecimiento mutuo y más intenso en el Reino Unido tras el Brexit, que dependerá de cómo se articule la relación entre el Reino Unido y la UE en el futuro. La hipótesis más plausible acerca de las razones detrás del Brexit es una reacción contraria a la globalización canalizada a través de un nacionalismo contrario a la UE.

El presente trabajo pone de manifiesto también dos lagunas en la literatura académica. Primero, la falta de un estudio detallado de las consecuencias del Brexit para España. Segundo, la necesidad de un análisis del efecto económico del Brexit sobre el comportamiento ético de los agentes económicos. Por tanto, para analizar las consecuencias del Brexit, sería conveniente tener en cuenta los incentivos que proporciona el Brexit para que las empresas internacionales actúen dentro de unos parámetros éticos. Por ejemplo, cómo afectará el Brexit a la sostenibilidad económica y ambiental o sus consecuencias sobre las generaciones futuras. ■

---

<sup>22</sup> D. RODRIK, *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, W. W. Norton & Company, New York 2011.

---

# SALTERRAE

Walter Kasper

## Lo absoluto en la historia

*Filosofía y teología de la historia  
en el pensamiento del último Schelling*

  
SALTERRAE

  
Presencia  
Teológica

WALTER KASPER

**Lo absoluto en la historia**

*(Obra Completa  
de Walter Kasper – 2)*

Más información, en  
[www.gcloyola.com](http://www.gcloyola.com)

La mediación entre lo absoluto y la historia constituye el hilo conductor de la filosofía última de Schelling, cuya influencia en el pensamiento de Kasper está vinculada asimismo a uno de los grandes temas estudiados en este libro: puesto que lo absoluto ha entrado libremente en la historia, que es el campo de las libres decisiones de los hombres, la historia ha de concebirse como diálogo de libertades: la humana y la divina.

  
LOYOLA  
GRUPO DE  
COMUNICACIÓN

Apartado de Correos, 77 - 39080 Santander (ESPAÑA)  
[pedidos@grupocomunicacionloyola.com](mailto:pedidos@grupocomunicacionloyola.com)

---