

SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL

Iñaki Aliende (ialiende@ucm.es)



Atribución CC BY

UNIDAD 6.

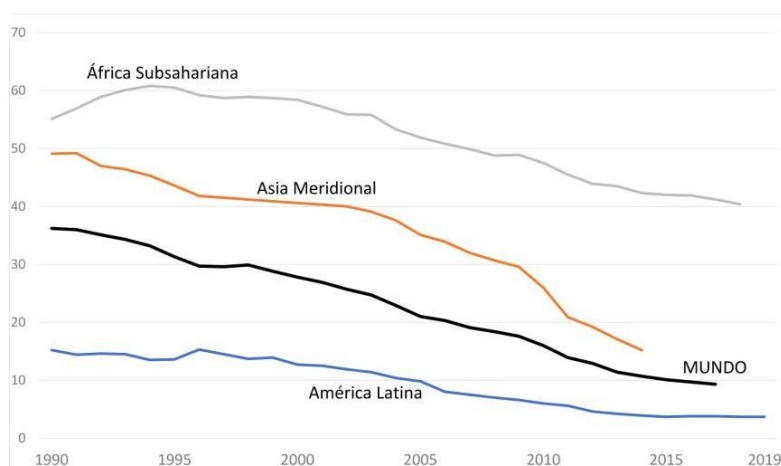
Crecimiento y desarrollo. Estrategias de desarrollo, comercio internacional e interdependencia en la economía mundial.

Crecimiento y Desarrollo

Desde el siglo XIX la renta per cápita de la población mundial ha crecido enormemente. Sin embargo, un vistazo a los datos nos muestra que naciones aparentemente similares han registrado una mejora del nivel de desarrollo desigual. La economía trata de identificar cuáles son los factores que determinan el nivel de desarrollo.

Hasta 1950 la desigualdad en el crecimiento de los países se incrementaba, mientras que desde entonces ha tendido a mantenerse, si bien esas diferencias son dispares entre distintas zonas geográficas. La pobreza sigue concentrada principalmente en África, aunque también haya descendido en términos absolutos.

Tasa de pobreza ¹, 1990-2019



Nota: (1) La tasa de pobreza de 1,90 dólares al día es el porcentaje de la población que vive con menos de 1,90 dólares al día a precios internacionales de 2011.

Fuente: Elaborado con las series del Banco Mundial (<http://databank.worldbank.org/home.aspx>).

Los objetivos de desarrollo sostenibles de las Naciones Unidas aspiran a erradicar la pobreza extrema en 2030.



Los países desarrollados mantienen unos vínculos con la economía mundial que les permite insertarse en ella para mejorar su nivel de prosperidad. La economía del desarrollo busca precisamente identificar cómo esos vínculos pueden también ayudar a los países no desarrollados. Estos vínculos son principalmente:

- Comercio, siendo competitivos en los mercados internacionales.
- Finanzas, obteniendo los recursos necesarios u obteniendo rentabilidad de ellos.
- Servicios, como son el turismo, los seguros o el transporte, que permiten la llegada de financiación.
- Migraciones, gracias a las cuales se incrementa su capital humano o la llegada de remesas.
- Inversión directa, privada o pública de organismos extranjeros.
- Bloques económicos, que amplían su mercado y las posibilidades de obtener asistencia y soporte financiero.
- Organismos internacionales, que prestan asistencia y desarrollan proyectos orientados a aspectos tales como reducir los aranceles, velar por un desarrollo sostenible o proteger el medio ambiente.
- Transnacionales, que permiten la llegada de inversión, tecnología y la apertura de flujos comerciales.

Cada país desarrolla una senda hacia el desarrollo distinta, con un mayor o menor componente de estas vías de integración para alcanzar un nivel de renta per cápita y condiciones de desarrollo adecuados. Gracias a ellos obtienen los recursos necesarios vía ingresos o compras para generar rentas, producción, servicios e infraestructuras para su población.

Durante la segunda mitad del siglo XX asistimos a diversos casos de países que aceleraron el crecimiento de su renta per cápita gracias a distintas combinaciones de los factores anteriores.

No obstante, existen también otros factores de índole no económica que facilitan o incluso son necesarios para el proceso de desarrollo de los países. Por ejemplo, la seguridad institucional, la protección de los derechos de propiedad o la estabilidad política se apuntan como factores clave.

El modelo de Solow y Swan apunta a tres factores principales que condicionan el crecimiento de un país: dos factores endógenos como el stock de capital productivo y las horas de trabajo, más una tasa de progreso técnico que impulsa la productividad de los otros dos factores.

Por ejemplo, en la siguiente tabla observamos que en el periodo de alto crecimiento de Japón tras la 2GM coinciden una mayor contribución de capital y trabajo a la vez que un incremento de la productividad.

Análisis comparado de las fuentes del crecimiento

Pais/Región	Periodo	Capital	Trabajo	Productividad	Crecimiento del PIB
Japón	1913-50	1,2	0,3	0,7	2,2
	1950-73	3,1	2,5	3,6	9,2
	1973-92	2,0	0,8	1,0	3,8
Reino Unido	1913-50	0,8	0,1	0,4	1,3
	1950-73	1,6	0,2	1,2	3,0
	1973-92	0,9	0,0	0,7	1,6
Estados Unidos	1913-50	0,9	0,6	1,3	2,8
	1950-73	1,0	1,3	1,6	3,9
	1973-92	0,9	1,3	0,2	2,4
Alemania	1913-50	0,6	0,4	0,3	1,3
	1950-73	2,2	0,5	3,3	6,0
	1973-92	0,9	-0,1	1,5	2,3
Sur de Asia	1960-94	1,8	1,6	0,8	4,2
Latinoamérica	1960-94	1,8	2,2	0,2	4,2
África	1960-94	1,7	1,8	-0,6	2,9
Oriente Medio	1960-94	2,5	2,3	-0,3	4,5

Fuente: Tomado de Crafts (2000): «Globalization and Growth in the Twentieth Century», *IMF Working Paper*, Washington

Este estudio es un enfoque de oferta, pero debemos recordar que un proceso de desarrollo sostenible va a depender tanto de la producción como de la demanda, ya sea externa o interna. Países más poblados, pueden apoyar más fácilmente su estrategia de desarrollo en la demanda interna, como es el caso de Estados Unidos o China, mientras que otros encuentran en la demanda externa su principal eje, como es el caso de Malasia o Países Bajos.

En el último cuarto del siglo XX una serie de países en desarrollo, principalmente de Asia, con gran capacidad exportadora (tigres asiáticos), aprovecharon sus bajos costes laborales, su capacidad de ahorro, la atracción de capitales para convertirse en nuevos actores de los mercados internacionales, demostrando gran capacidad de adaptación tecnológica.

Estrategias nacionales de desarrollo

A grandes rasgos, las estrategias nacionales dirigidas a mejorar el nivel de desarrollo de los países después de la 2GM han sido clasificadas en uno de estos dos grandes tipos:

Sustitución de importaciones (ISI)

Este modelo trata de reducir la dependencia del país, aprovechando sus materias primas para desarrollar ciertos sectores relacionados con esa riqueza

natural. Las principales experiencias tuvieron lugar en México, Brasil, Argentina y Chile entre 1950 y 1970.

Para ello el gobierno interviene orientando la actividad económica de forma planificada. Dos sectores a los que se orientó el modelo SI fueron el metalmecánico y textil. Además, va acompañado de subida de aranceles y límites a la importación para proteger la industria local.

- Subsidios a determinadas actividades, cubriendo pérdidas o sosteniendo financieramente la expansión de sus operaciones.
- Barreras arancelarias a los bienes protegidos o contingentes a las importaciones, concediendo un límite según el país de procedencia.
- Tipo de cambio sobrepreciado artificialmente para que los exportadores reciban más por sus ventas y las importaciones se encarezcan y, por tanto, se desincentiven.

Su origen tiene lugar en los años 30, en que el crecimiento del proteccionismo lleva a las naciones latinoamericanas a buscar una alternativa en el desarrollo de la propia industria manufacturera, buscando sinergias intersectoriales y completar los ingresos de exportación que se reducían. También, en las décadas centrales del siglo XX, la Relación Real de Intercambio (RRI) de los países en desarrollo descendió, es decir, el precio promedio que recibían por sus exportaciones había disminuido comparando con lo que pagaban por sus importaciones, hecho que impulsó la formulación de la tesis Singer-Prebisch.

El modelo ISI tuvo un impacto escaso sobre el nivel de desarrollo de estas naciones y fue progresivamente abandonado en las tres últimas décadas del siglo XX. La razón principal es que volvía la espalda a la dinámica del comercio internacional, haciendo ineficientes las industrias locales. Las mejoras en el empleo solo afectaron positivamente a aquellas personas con mayor cualificación y se generaron oligopolios en torno al Estado, lo que también fomentaba un mayor nivel de corrupción.

En este modelo se observan dos etapas:

1. Promoción de sectores con amplia demanda interna como productos primarios o de gran consumo.
2. Desarrollo de industrias de mayor complejidad, que favorecen la producción de bienes de capital para crear otros bienes o servicios y con un mayor componente tecnológico.

Promoción de exportaciones

Muchos países abordan el Modelo de Promoción de Exportaciones como una fase posterior al ISI que trata de atenuar sus consecuencias, en particular la falta de competitividad y el desequilibrio en la balanza de pagos.

Sus objetivos eran diversificar la oferta nacional para integrarse de forma competitiva en los mercados internacionales y expandirse en los mercados de destino.

Asimismo, mediante este modelo se buscaba también atraer la inversión extranjera que veía los países en desarrollo como plataformas donde instalar las empresas a menor coste.

Los programas de ajuste a partir de los años 70 del Banco Mundial impulsaban la apertura de los mercados con una reducción de aranceles y subvenciones y a cambio de asistencia técnica y préstamos. Ciertas medidas contaron con el beneplácito de los organismos internacionales, como la promoción de exportaciones y la existencia de zonas francas libres de impuestos para facilitar la entrada de insumos que eran transformados para ser, a su vez, transformados y exportados. Las experiencias más exitosas han tenido lugar en Asia, en países inicialmente más carentes de recursos naturales, que abordaron una primera fase de promoción de productos primarios para ir desarrollando su industria de productos intermedios, materias primas y productos manufacturados.

En la actualidad, los países que emprendieron dichas políticas han tratado de fidelizar los mercados a través de acuerdos comerciales o procesos de integración.

Transformación estructural y políticas nacionales de desarrollo

Tras la 2GM, países como Argentina, Finlandia e Italia contaban con un nivel de renta per cápita similar. Las decisiones políticas, los diferentes contextos regionales y las posibilidades de diversificación productiva determinaron la dispar evolución.

Denominamos cambio estructural de la economía cuando se produce una modificación sustancial de la distribución de la producción, la demanda y el comercio del país. Ello significa que el desarrollo de las economías ha obedecido a una transformación que alcanza tanto a la demanda como a la capacidad de oferta del país.

Desde el lado de la oferta se observa que:

- Disminuye el peso del sector agrario

- La industria gana terreno para perderlo en las fases más avanzadas de desarrollo
- El sector servicios crece gradualmente

Distribución del producto según nivel de desarrollo (2012-2017)

(% sobre el producto total)			
Nivel de renta per cápita	Agricultura	Industria	Servicios
Bajo	29	21	43
Medio-bajo	15	28	50
Medio-alto	8	29	55
Alto	2	25	65
Diferencia (alto-bajo)	-27	4	22

Fuente: Banco Mundial

Desde el lado de la demanda se observa que:

- El aumento de renta conduce a una menor proporción de consumo privado
- Igualmente, conduce a una mayor proporción del consumo público
- La proporción de inversión crece para las etapas intermedias
- Los países pobres muestran tasas de ahorro inferiores
- Los niveles de exportación e importación tienden a igualarse conforme la economía se desarrolla, presentando un déficit en las etapas anteriores

Distribución de la demanda según el nivel de desarrollo 2012-2017

(% sobre la demanda total)

Nivel de renta per cápita	Consumo privado	Consumo público	Inversión (*)	Ahorro bruto	Export.	Import.
Bajo	84	14	23	12	22	42
Medio-bajo	68	15	27	22	38	50
Medio-alto	63	17	26	22	40	48
Alto	53	19	23	25	59	55
Diferencia (alto-bajo)	-31	5	0	13	37	13

Fuente: Banco Mundial

Maddison destaca que aquellos países que han respectado la industria como una fase de crecimiento antes de "terciarizarse" han experimentado un cambio estructural más completo y una mayor diversificación de sus posibilidades productivas.

De forma recurrente, las estrategias de desarrollo han incluido una serie de decisiones o conjunto de medidas por parte de los gobiernos nacionales que han sido utilizadas para potenciar el nivel de desarrollo:

- Promoción de inversiones
- Privatizaciones
- Especialización y promoción sectorial
- Acuerdos internacionales preferentes (comercio, inversión, etc.)
- Desarrollo de infraestructuras
- Joint-ventures
- Educación pública
- Protección de sectores nacionales
- Turismo
- Paraíso fiscal
- Ayuda internacional
- Microfinanzas
- Refinanciación de deuda
- Remesas

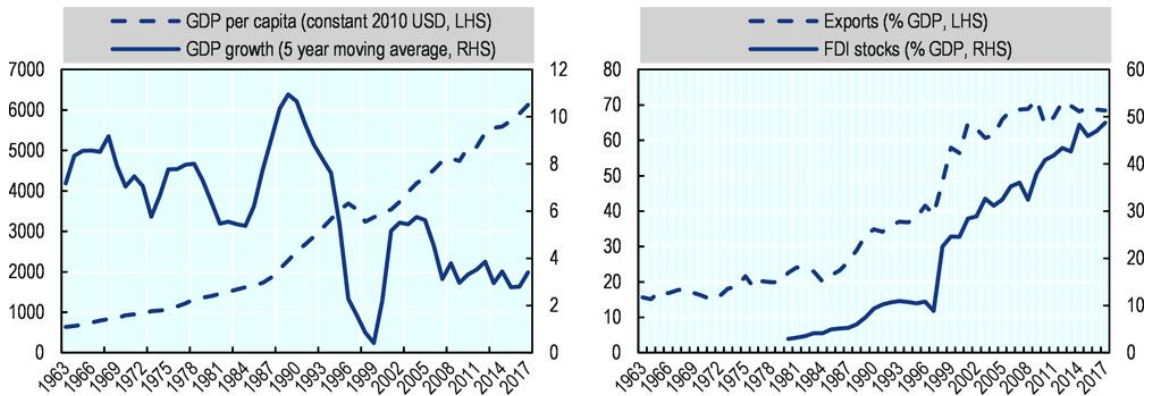
El desarrollo de Tailandia

En la siguiente tabla se resume la estrategia de desarrollo y resultados para Tailandia.

CARACTERÍSTICAS	POLÍTICAS	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none"> • Exportaciones agrícolas en primera instancia reguladas por el Estado (60') • Estrategia de Sustitución de Importaciones (70') con énfasis en el mercado interior • Estrategia de Promoción de Exportaciones (80') 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de infraestructuras (60') • Acuerdo comercial con EEUU (60') • Creación del BOI (Board of Investment) (60') • Creación de clusters industriales (textil, auto, farma) (70') • Elevación de aranceles (70') • Canalización de la inversión externa por el BOI (70') • Descenso de los aranceles y reducción del control de precios (80') • Investment Promotion Act (1977) orientada a exportaciones • Acuerdo con Japón de fomento de las inversiones basado en salarios bajos y fortalecimiento de la educación básica (80') 	<ul style="list-style-type: none"> • En 1985 la industria rebasa a la agricultura • El índice de pobreza disminuye aceleradamente • El PIB per cápita se incrementa sostenidamente en línea con su región, principalmente en la segunda mitad de los 70' y primera de los 90'

Tailandia combinó una primera etapa previa de sustitución de importaciones desde 1960 y una fase de promoción de exportaciones desde los años 80. Se posicionó como una de las potencias emergentes en su región, destacando la desaparición de la pobreza extrema (ingresos por debajo de 1,90US\$ al día).

Desde el punto de vista institucional, Tailandia a seguido una política de desarrollo estable, pese a los números cambios en el gobierno.



Source: OECD based on World Development Indicators.

En el caso de Tailandia observamos que la mayor parte de esas políticas se activan en algún momento a lo largo de las últimas décadas.

Relaciones de dependencia

Todos los países mantienen relaciones con el exterior, el problema radica en que dichas relaciones no estén compensadas y no permitan al país alcanzar un grado de desarrollo para mantener un nivel de vida adecuado para su población.

En la segunda mitad del siglo XX algunos autores subrayan la dificultad de los países subdesarrollados para alcanzar niveles de bienestar similares a los países desarrollados debida la dinámica capitalista, que separa a las economías en centro y periferia.

Entre las contribuciones más conocidas se encuentra la tesis Singer-Prebisch, que señala que los intercambios comerciales internacionales son desiguales para los países menos desarrollados, en especial Iberoamérica, dado que su retraso tecnológico los lleva a exportar bienes primarios e importar bienes de equipo. Estos autores declaran que los precios internacionales de los bienes primarios tienden a mantenerse o caer, mientras los bienes de equipo tienden a aumentar, por lo que se genera un círculo vicioso que impide a los países en desarrollo generar por sí mismos los recursos de inversión necesarios para modernizar sus economías.

Hoy en día encontramos políticas proteccionistas cuyos efectos negativos se extienden a todo el planeta, pero que particularmente cierran los mercados a los países más

dependientes de los recursos financieros que se obtienen de los productos primarios, como es el caso, por ejemplo, de los mercados agrarios de la Unión Europea que preservan su mercado para los propios productores.

Para muchos críticos de la globalización, los organismos internacionales eran parte del problema en cuanto a que condenaban a los países en desarrollo a políticas que solo eran beneficiosas para las potencias económicas, perpetuando relaciones de subordinación a través del endeudamiento y la persistencia de niveles de vida bajos.

Comercio Internacional

De acuerdo con el modelo Heckscher-Ohlin, que modernizan las ideas de David Ricardo y Adam Smith sobre las bondades del libre comercio, las economías tenderán a especializarse en aquellos bienes que utilizan de manera intensiva (en relación al otro bien) el factor de producción en el que el país está relativamente mejor dotado. Por ejemplo, Indonesia, que tiene abundancia de mano de obra en relación a Austria, venderá preferentemente en los mercados internacionales aquellos bienes que utilicen de manera intensiva trabajo en su fabricación, mientras que importará bienes de equipo fabricados en Austria, que utilizan intensivamente capital, que es comparativamente más abundante.

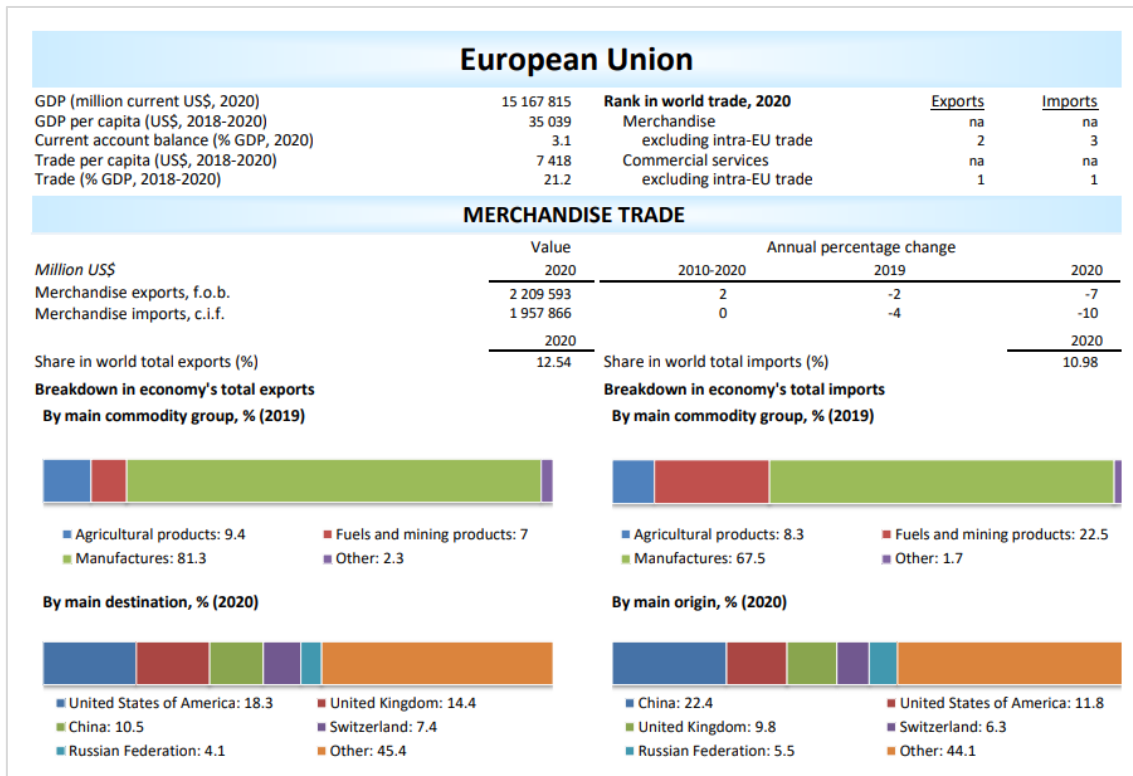
En línea con la teoría económica que defiende los beneficios del libre comercio para las economías, el marco internacional de posguerra propugnaba el comercio multilateral, no discriminatorio y sin restricciones, a través del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), creado en 1948 y la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1994 que toma el relevo.

Las principales excepciones a este acuerdo general se admitían para proceso de integración como el de la UE, y para facilitar el desarrollo de los países de forma que pudieran temporalmente no cumplir la cláusula de reciprocidad.

El GATT se organizaba en rondas negociadoras abiertas de eliminación de aranceles para todos los países participantes. Su éxito fue evidente, pasando el arancel medio del 40% al 5%, habiendo ido integrando más productos y países.

La OMC se organiza en conferencias que tienen lugar cada dos años. Al estancamiento en materia de liberalización comercial en los últimos años, se ha unido la postergación en la celebración de la última conferencia por la pandemia COVID-19. Las conferencias más recientes han tratado de reducir las "crestas arancelarias" en aquellos productos en los que los países en desarrollo son más competitivos, principalmente productos primarios o industriales de menor grado de transformación (textil, etc.). Además, es preciso simplificar los trámites aduaneros que se han ido convirtiendo en una barrera proteccionista "de facto".

Los acuerdos de integración presentan una doble vertiente, pudiendo ser positivos para los países y su apertura, a menudo suponen una restricción al comercio con terceros países que pueden hacer retroceder las estrategias de la OMC. Cerca de 40 acuerdos están reconocidos por la OMC, entre los que contamos a la UE, el TLC, el Mercosur o el APTA.



Fuente: WTO.org

Características de la evolución del comercio internacional

- La tasa de apertura (porcentaje de la suma de importaciones y exportaciones sobre el PIB) de las economías mundiales ha pasado del 25% en 1960 al 60% en 2019. Las causas, ya apuntadas, radican en el ciclo expansivo y marco institucional tras la 2GM y la mejor red de infraestructuras.

Cuadro 1. Tasas de crecimiento de la producción y el comercio mundial de bienes, 1950-2019 (variación porcentual anual, en términos reales)

Periodo	Comercio				Producción
	Comercio Total	Productos agrícolas	Productos de industrias extractivas	Manufacturas	
1950-1973	8,2	4,3	7,4	9,8	5,1
1973-1982	25	3,1	-1,9	4,5	3,0
1982-2008	5,6	3,2	3,5	6,6	2,8
2008-2019	2,2	2,9	1,2	2,4	2,3
1950-2019	5,5	3,5	3,7	6,7	3,5

Fuente: Elaboración propia a partir de OMC (2020) World Trade Statistical Review (2020).

- Una segunda tendencia es la mayor proporción de bienes manufacturados en el comercio, habiendo pasado las materias primas del 60% en 1950 al 27% en la actualidad.
- La tercera tendencia es el crecimiento de la proporción del intercambio de servicios que ya suponen un cuarto del comercio internacional, que procede del mayor grado de globalización: servicios financieros, transporte aéreo y telecomunicaciones, que se suman al turismo, transporte de mercancías y seguros. En los últimos años han crecido especialmente los servicios online.
- En cuanto a la distribución geográfica, se observa una concentración en los países desarrollados junto con China e India. En concreto, diez países concentran el 40% del comercio internacional. Asia ha pasado a concentrar el 35% del comercio internacional desde el 15% que representaba en 1973. Europa ha pasado del 50% al 38% y EEUU del 17% al 14%.
- Un 65% del comercio de la UE se desarrolla entre sus países.

Distribución de las exportaciones mundiales por regiones de origen y tipos de productos, 2019

Grupos de países	Porcentajes				Coeficiente de especialización*		
	Total	Agrícolas	Extractivas	Manufacturas	Agrícolas	Extractivas	Manufacturas
Países en desarrollo	45,6	40,3	53,4	44,9	88,4	117,1	98,4
Países en desarrollo de África	2,2	3,9	8,9	0,8	178,8	402,8	38,3
Países en desarrollo de América	5,1	14,6	5,2	3,9	289,0	102,4	76,9
Países en desarrollo de Asia	38,3	21,8	39,4	40,2	56,7	102,7	104,7
Economías en transición	3,1	4,1	13,3	1,3	129,5	424,0	40,6
Países desarrollados	51,2	55,6	33,2	53,8	108,5	64,9	105,0
Total del mundo	100	100	100	100	100	100	100

* El coeficiente de especialización se calcula dividiendo la participación de la región en la exportación de un tipo de bienes entre su participación en el comercio total, y todo ello multiplicado por 100. Los valores superiores a 100 indican especialización en ese tipo de bienes, y los inferiores que la región depende de las importaciones de estos bienes.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base de Datos de UNCTAD Handbook (2020), pp. 26-27.

La especialización comercial

La teoría económica tradicional se ha centrado fundamentalmente en explicar la ventaja comparativa de los países en función de aquellos sectores en los que tiene lugar, para los cuales cada nación está mejor dotada de recursos naturales o bien han desarrollado una mayor eficiencia en la producción.

Sin embargo, hoy en día gran parte del comercio es intraindustrial, donde la explicación teórica establece que los mercados son imperfectos y cuentan con importantes economías de escala y prácticas activas (intervención del Estado) que orientan la actividad hacia la diferenciación en ciertos productos.

Los países desarrollados producen e intercambian cada vez más variedades de los mismos bienes, dando lugar a una especialización de tipo intraindustrial, mientras que

en los países en desarrollo, sobre todo en los más pobres, predomina un patrón de comercio interindustrial, al diferenciarse claramente entre sí las corrientes de exportaciones e importaciones, como observábamos en la tabla anterior.

Existen dos tipos de comercio intraindustrial, dependiendo de si esos bienes de un mismo sector están diferenciados verticalmente, en función de la calidad de las variedades, o diferenciados horizontalmente, cuando son productos de similar calidad que se diferencian en alguna otra característica como, por ejemplo, las marcas. Así, dentro del comercio cruzado de automóviles entre España y sus socios comerciales de la UE se consideraría vertical la exportación de un utilitario de gama baja y la importación de coches de alta gama, como los BMW o los Audi. En cambio, sería horizontal la exportación de un utilitario de marca Volkswagen y la importación de uno Fiat procedente de Italia. Los productos diferenciados verticalmente se producen con tecnologías y a partir de contenidos factoriales distintos, en tanto que los diferenciados horizontalmente utilizan similares tecnologías e idénticas combinaciones de factores.

La explicación del comercio intraindustrial remite a un mundo en el que existen rendimientos crecientes en la producción, empresas que pueden diferenciar sus productos y consumidores con una preferencia por la variedad. Las economías de escala, esto es, la reducción de los costes medios a medida que aumenta la producción fomenta que las empresas concentren geográficamente su producción. A su vez, tratan de diferenciar sus productos con respecto a los de las competidoras con el fin de mantener cierto poder de mercado, segmentando la demanda. Esto será posible si los consumidores tienen gustos diferentes, de tal forma que perciben los productos como distintos (ya sea a través de la publicidad, características secundarias o de niveles de calidad), a pesar de que se trate de variedades diferentes de un mismo bien. En ese caso, es posible la existencia de comercio intraindustrial: basta para ello con suponer que no exista una completa equivalencia entre las preferencias de los consumidores y las variedades producidas en el país.

La especialización intraindustrial no se puede captar a través de los indicadores habituales de ventaja comercial revelada: por este motivo se propusieron indicadores específicos para captar la intensidad del comercio intraindustrial existente en un sector y en el comercio agregado de un país. En este caso lo relevante no es captar el saldo (o diferencia) entre los flujos de exportación e importación, sino el grado de coincidencia (o solapamiento) entre esas dos corrientes.

(Extraído de Alonso, J. A. (Dir.) (2021). Lecciones sobre economía mundial. Thomson Civitas).

Empresas y comercio internacional

Aunque el análisis del comercio internacional se suele estudiar en clave país, la mayor parte del comercio internacional está vinculado a las decisiones de las empresas, especialmente a partir del siglo XVIII y con la posterior transnacionalización de las empresas. De este modo, los factores microeconómicos son clave para entender la propensión a exportar e importar en los países.

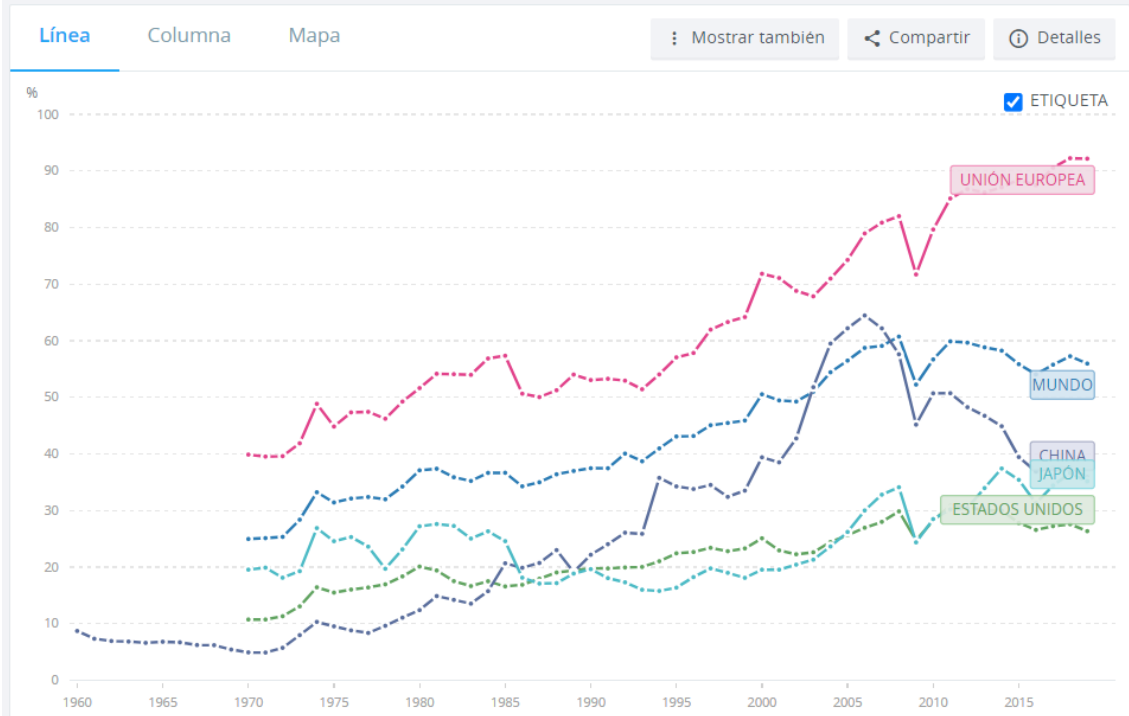
A partir de los años 80 se acentúa el comercio basado en las llamadas Cadenas Globales de Valor, que consiste en la organización de la oferta en una sucesión de etapas localizadas en países diferentes. Así, gran parte del comercio es de productos intermedios que se beneficia de la mejora de los transportes y las telecomunicaciones. Esto supone un factor positivo para las economías en desarrollo que se integran más fácilmente en los procesos productivos de transnacionales y empresas radicadas en países desarrollados. Es el caso de los call-center en Latinoamérica o las consultoras tecnológicas en la India, contando con ejemplos de países especialmente beneficiados como Bangladesh o Vietnam.

Fruto de las CGV, se estima que la producción doméstica mundial se ha reducido del 85% al 79%. Su expansión contribuye a la generación de empleo en los países menos desarrollados y una mayor integración de la mujer, a la vez que un desplazamiento de las actividades de menor valor añadido hacia esos mismos países. Con el incremento del trabajo remoto se espera que esta tendencia se confirme.

El índice de apertura de las economías implica una externalización de las empresas, que van a vender parte de su producción en el mercado internacional y enfrentarse a una competencia mayor, lo que les obliga a ser más innovadoras que el resto. Las empresas de mayor tamaño tienen una mayor facilidad para exportar y tienden a ser más rentables.

Comercio (% del PIB) - World, United States, China, European Union, Japan

Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE.



Where Global Tariffs Are Highest And Lowest

Average weighted tariff rate applied across all products in 2016 (%)

