

Francisco Requena Silvente\*

# GLOBALIZACIÓN, INTEGRACIÓN COMERCIAL Y BIENESTAR

*Desde finales del Siglo XX estamos viviendo una aceleración de la integración comercial global. Sus protagonistas han sido las cadenas de producción internacional y la industrialización de un grupo reducido de economías emergentes, con China a la cabeza. Este trabajo presenta los cambios más importantes que se han producido en la estructura del comercio mundial y las consecuencias sobre el bienestar de los países y sus habitantes. También mostramos que, a pesar de este avance significativo, todavía estamos lejos de una globalización comercial completa. Finalmente, destacamos el fuerte ritmo al que la globalización del Siglo XXI está reduciendo la pobreza y la desigualdad mundial.*

**Palabras clave:** economía de la globalización, interdependencia, eficiencia en la asignación y equidad.  
**Clasificación JEL:** D61, F01, F15.

## 1. Introducción

En algún momento de la década de 1980 se inicia la revolución digital y en 1989 nace Internet, tal y como la conocemos hoy. En 1991 se disuelve la Unión Soviética. Para entonces China e India ya han emprendido reformas unilaterales de liberalización comercial. La firma de los Acuerdos de Marrakech en 1994 pone fin a las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay iniciada en 1986 y en enero de 1995 se crea la Organización Mundial del Comercio, encargada de administrar el creciente número de acuerdos comerciales. Estos episodios dan el pistoletazo de salida a una nueva etapa de integración comercial global a finales del Siglo XX, con rasgos identificativos propios,

cambiando las reglas del juego de la competitividad de los países y las empresas, y generando beneficios y costes que se reparten entre países y dentro de cada país de forma diferente a etapas anteriores.

En este trabajo describimos, en primer lugar, los principales cambios en el proceso de integración comercial global, poniendo especial atención sobre el papel que juegan las redes de producción internacional (también llamadas cadenas globales de valor) a la hora de entender la globalización del Siglo XXI.

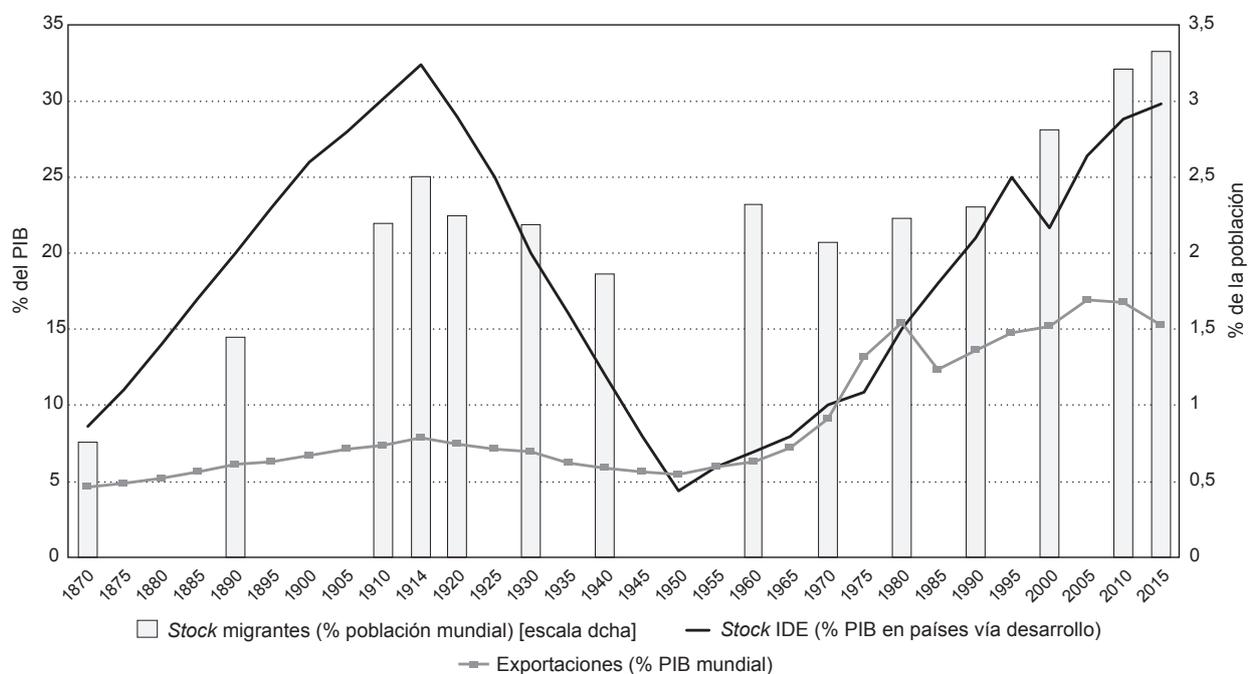
La segunda parte del trabajo describe los principales rasgos del avance de la globalización durante las tres últimas décadas: China se convierte en el mayor exportador del mundo; la rápida y creciente inmersión de las economías emergentes en las redes de producción internacional; la proliferación de los acuerdos preferenciales de comercio; la globalización sigue siendo un fenómeno regional; y la existencia de importantes barreras al comercio en los servicios.

---

\* Universidad de Valencia.

El autor agradece la financiación recibida del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO ECO 2016-79650-P, cofinanciado con FEDER) y de la Generalitat Valenciana (PROMETEO II-2014-053).

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN, 1870-2015



FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de datos de CHANDY y SEIDEL (2016).

La última parte del trabajo analiza los efectos de la integración comercial global sobre el bienestar de los países y sus habitantes. La mayor apertura comercial y financiera de los países ha contribuido a aumentar la renta mundial y, en particular, ha ayudado a que millones de personas salgan de la pobreza en muchos países emergentes y en vías de desarrollo. Sin embargo, los trabajadores en las economías avanzadas, especialmente aquellos con cualificaciones medias que realizan tareas rutinarias, han sufrido la automatización de los procesos productivos y la competencia de las importaciones desde los países con salarios más bajos.

## 2. La evolución de la integración comercial global

La palabra globalización tiene significados diferentes según a quién se pregunte. Para los

economistas, la globalización es el proceso de integración económica internacional, medido a través del volumen, intensidad y diversificación de los movimientos de bienes, servicios, dinero, personas e ideas entre países, de modo que las economías son cada vez más interdependientes. El Gráfico 1 muestra las series históricas de apertura comercial, apertura financiera y el peso de los migrantes en la población mundial disponibles entre 1870 y 2015<sup>1</sup>. Podemos identificar cuatro grandes períodos: la primera ola globalizadora (1870-1913), el retroceso de la globalización (1915-1945), la recuperación de la globalización (1950-1990) y la aceleración de la globalización (1990 hasta hoy).

<sup>1</sup> Las series de datos a partir de 1950 han sido construidas por CHANDY y SEIDEL (2016) siguiendo la misma metodología utilizada en la elaboración de las series históricas.

## Las primeras tres etapas de la globalización

A mediados del Siglo XIX los intercambios de mercancías, capital y personas empiezan a crecer a un mayor ritmo que la renta y la población mundial. Este mayor crecimiento encuentra su explicación en los avances tecnológicos incorporados rápidamente al sistema productivo de las economías occidentales y en un orden económico mundial con bajos aranceles, estabilidad de tipos de cambios por la adopción del patrón oro, libre movimiento de capitales extranjeros y políticas proinmigración en los países del Nuevo Mundo. La tecnología del vapor aplicada a los medios de locomoción supone un descenso importante de los costes de transporte de mercancías, especialmente en el marítimo, permitiendo la intensificación del comercio entre países geográficamente lejanos<sup>2</sup>. En 1834 se crea la primera unión aduanera, el Zollverein, y proliferan los acuerdos comerciales entre países tras el tratado de Cobden-Chevalier entre Francia e Inglaterra en 1860. En el año 1914 se alcanzan tres máximos históricos: el comercio representa un 7,9 por 100 del PIB mundial, la inversión directa extranjera (IDE) como porcentaje del PIB de los países en vías de desarrollo alcanza el 32,4 por 100 y el *stock* de migrantes supera el 2,5 por 100 de la población mundial.

En esta primera ola globalizadora se establece un patrón de especialización productiva con dos grupos de países muy diferentes. Por un lado, los países occidentales adoptan los nuevos avances tecnológicos a la producción de manufacturas alcanzando un elevado nivel de industrialización, mientras que un conjunto de países periféricos se dedica a proveer de materias primas y alimentos y a consumir manufacturas.

<sup>2</sup> En su informe anual sobre el comercio internacional de 2013, la OMC ofrece una excelente revisión de los avances tecnológicos en el transporte y en las comunicaciones en el Siglo XIX. Dos ejemplos: en 1838, el buque inglés *Great Western* completó la primera travesía por el Atlántico impulsado completamente con una máquina de vapor en 14 días, la mitad de lo que necesitaba normalmente un barco a vela; en 1858 se envió con éxito el primer mensaje telegráfico transoceánico, reduciendo el tiempo de comunicación de días a minutos.

En conjunto, las materias primas y los productos agrícolas dominan la composición de los flujos internacionales de mercancías.

La primera ola globalizadora acaba de forma abrupta con la Primera Guerra Mundial en 1914. Al término de la guerra las presiones proteccionistas empiezan a minar el comercio internacional. Primero desde Europa con la Ley de Salvaguarda de las Industrias, de 1921, en Reino Unido y luego desde EE UU con la Ley Arancelaria Fordney-McCumber de 1922 y, como respuesta a la Gran Depresión, la Ley Smoot-Hawley de 1930 que elevó los aranceles hasta el 60 por 100 en muchas categorías de productos importados. La reacción del resto de países no se hizo esperar, situando el arancel medio mundial en el 25 por 100, frenando bruscamente el comercio internacional y también la inversión directa extranjera. A ello debe sumarse la desorganizada ruptura del patrón oro, que regía los tipos de cambio hasta entonces. Antes de empezar la Segunda Guerra Mundial el comercio había caído hasta el 5,5 por 100 del PIB mundial y la inversión directa extranjera se desplomaba hasta el 4,4 por 100 del PIB de los países en vías de desarrollo (O'Rourke y Williamson, 1999; Irwin, 2011).

Durante el período de entreguerras no se produjeron grandes avances tecnológicos ni cambió el patrón de especialización mundial, pero sí se introdujeron cambios en la organización industrial que mejoraron la productividad (Taylorismo) y la producción a gran escala (Fordismo). También hubo algunas mejoras tecnológicas en el transporte, como la sustitución de los barcos de carbón por barcos de gasoil.

Tras la Segunda Guerra Mundial, se inicia un período de recuperación de los niveles de globalización alcanzados antes de 1914. Los países más industrializados del mundo ven la necesidad de llegar a una serie de acuerdos que fijen nuevas reglas en el ámbito comercial y financiero, reglas que dispongan de un nuevo orden internacional en el que se asegure la paz mundial y que guíen la integración entre los países por caminos alejados de políticas proteccionistas. En la cumbre de Bretton Woods de 1944, 44 países deciden

la creación de organismos internacionales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y, tras la fallida ratificación de la Organización Internacional del Comercio, en 1947 se aprueba una versión reducida en forma de Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Se inicia un período de crecimiento del comercio internacional y de la inversión directa extranjera impulsado por la aplicación de políticas comerciales propicias al fomento de los intercambios comerciales, por una mayor cooperación entre los países, por los avances tecnológicos, especialmente en el transporte transoceánico marítimo y aéreo, así como por la notable estabilidad cambiaria generada durante un cuarto de siglo por el patrón oro-dólar estadounidense y la supervisión del Fondo Monetario Internacional sobre los realineamientos de paridades, que solo se permitieron de manera esporádica. Por ejemplo, a finales de la década de 1950 se produce un cambio que será trascendental en la reducción de los costes de transporte marítimo, la «contenedorización». El uso de grandes contenedores para el transporte de mercancías permite la reducción de los tiempos de carga y descarga y, por tanto, los tiempos de amarre de los barcos en los puertos. La estandarización de los contenedores entre 1968 y 1980 hará más fácil el transporte intermodal, con un impacto positivo sobre el comercio mundial (Bernhofen *et al.*, 2016).

En la década de 1980, el comercio entre las economías avanzadas (también llamado comercio Norte-Norte), con un nivel de conocimientos tecnológicos y unas dotaciones de factores productivos parecidas, representa tres cuartas partes del comercio mundial. Una parte creciente de este comercio consiste en el intercambio de productos que pertenecen a la misma industria (comercio intraindustrial)<sup>3</sup>. En sectores donde

las economías de escala son importantes, las empresas optan por la especialización en la producción para ahorrar costes. Pero, al mismo tiempo, las empresas quieren estar cerca de los consumidores. Las empresas multinacionales, a través de la inversión directa extranjera entre países desarrollados, abrirán plantas de producción en varios países con el fin de estar cerca de los mercados de consumo final, valorando en cada decisión la importancia de la caída de los costes de transporte frente al aprovechamiento de las economías de escala (Brainard, 1997).

### La globalización del Siglo XXI

En la década de 1990 se produce un cambio de ritmo en el crecimiento del comercio mundial. Mientras el PIB mundial mantiene la tendencia decreciente en sus tasas de crecimiento, el comercio mundial se acelera y crece al triple de velocidad que el PIB mundial (Gráfico 2). Se inicia una nueva etapa, con características propias que la hace diferente de las tres etapas anteriores.

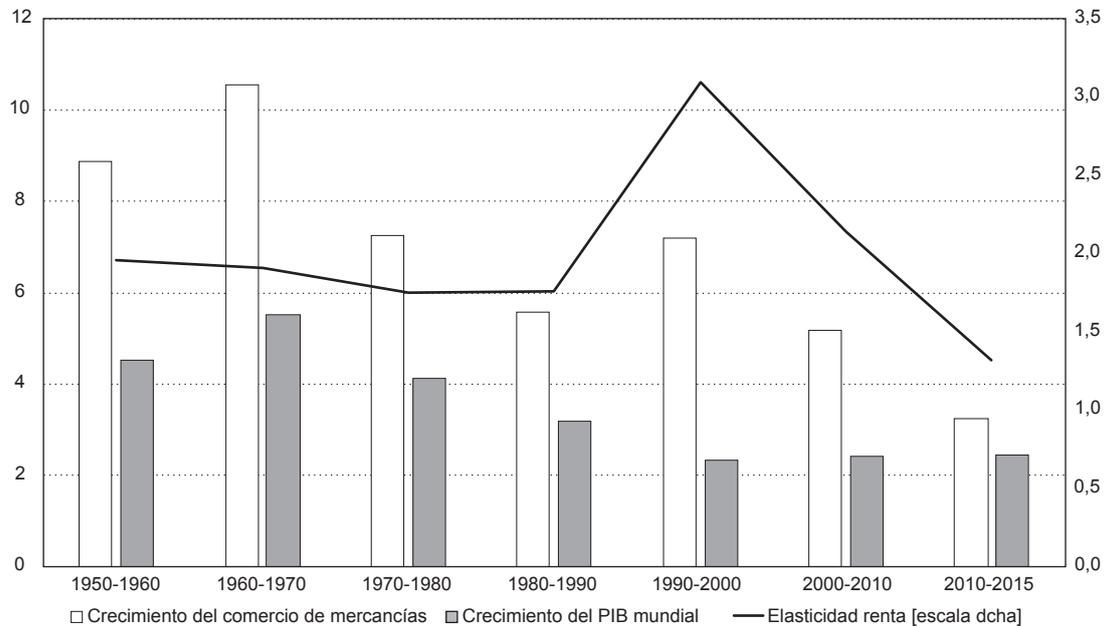
En la actualidad, muchas empresas distribuyen sus operaciones en todo el mundo, desde el diseño del producto hasta la fabricación de las piezas, su ensamblaje, *marketing* y posventa. Cuando las empresas se coordinan para realizar tareas diferentes con el fin de completar un producto, se crea una red de suministro. En el Siglo XXI estas redes se expanden a nivel internacional, constituyéndose en un elemento clave para entender la globalización del Siglo XXI.

En sus inicios, las fábricas se concibieron como unidades de producción integrada, en el sentido de que era necesario que las distintas actividades para acabar un producto se realizaran dentro de ella. Además, los altos costes de transporte y almacenamiento obligaban a localizar las fábricas cerca de los consumidores. La reducción de los costes de transporte mitiga la relevancia del factor proximidad a los consumidores. Así, las fábricas pueden localizarse

<sup>3</sup> Las diferencias relativas en dotaciones factoriales nacionales o las diferencias sectoriales en productividad no son suficientes para explicar la expansión sostenida del comercio intraindustrial entre los países ricos en la década de los setenta y ochenta. La «Nueva Teoría del Comercio» argumenta que las empresas se especializan en variedades de un mismo producto para aprovechar las economías de escala en presencia de costes fijos de producción (HELPMAN y KRUGMAN, 1985).

GRÁFICO 2

CRECIMIENTO DEL PIB MUNDIAL Y DEL COMERCIO MUNDIAL



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

allí donde las ventajas de especialización sean mayores que las ventajas de localización, y el transporte barato, rápido y seguro garantice el suministro a los mercados de consumo final. Las empresas multinacionales aprovechan esta oportunidad y mueven las fábricas a países donde los costes de producción son bajos.

Los avances tecnológicos del Siglo XX han permitido una creciente modulación de los procesos productivos, es decir, la funcionalidad del producto final no se ve afectada cuando los módulos (partes y componentes) son completados separadamente y posteriormente ensamblados. Esta modularización de la producción es especialmente intensa en las manufacturas de bienes intermedios en sectores como el automóvil, electrónica e informática. En procesos de producción modulares, varias fábricas de una

empresa acaban especializándose en una actividad específica. De nuevo, las empresas multinacionales volverán a aprovecharse de las ventajas de fragmentar la producción en tareas y buscar países donde cada tarea se realice al menor coste posible. Nacen así las redes de producción internacional<sup>4</sup>.

Durante la segunda mitad del Siglo XX se produce la revolución digital, con sus nuevas tecnologías asociadas: ordenadores digitales, el teléfono celular e internet. Su producción y consumo masivo hoy día se debe a la rápida caída de los costes de acceso,

<sup>4</sup> En la literatura hay una larga lista de términos para referirse al mismo concepto: especialización vertical de la producción, desintegración de la producción, especialización intraproducto, deslocalización, fragmentación de la producción, segmentación de la cadena de valor, *outsourcing* internacional, cadenas de suministros globales y cadenas globales de valor o CGV.

almacenamiento y procesamiento de la información, así como de la comunicación a distancia (Gráfico 3)<sup>5</sup>.

Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación van a permitir una mejor coordinación de actividades o tareas en los procesos productivos, facilitando la expansión de las redes de producción internacional en tres direcciones<sup>6</sup>. Primero, cualquier empresa individual se puede unir a la red —no hace falta que sea parte de una empresa multinacional—. Segundo, la fragmentación del proceso productivo puede ser cada vez mayor e incluir actividades no directamente relacionadas con la producción de tangibles (manufacturas), tales como actividades agrícolas, extractivas, de servicios preproducción (I+D, diseño, aprovisionamiento) y posproducción (almacenamiento, *marketing*, servicio posventa). Tercero, el número de países que participan en las redes es cada vez mayor. La distancia física no importa siempre que no afecte a la conectividad entre las empresas; lo determinante es encontrar el lugar más eficiente para realizar cada tarea. En procesos productivos modulares, las empresas ya no tienen que exportar la tecnología o el saber hacer de todos los módulos; solo aquella parte que es necesaria para completar una de las tareas. Las tecnologías de la información y comunicación van a facilitar muchísimo el movimiento de la tecnología para hacer tareas concretas a cualquier lugar del mundo siempre y cuando haya buena conectividad (Baldwin, 2016)<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> La ley de Moore es una ley empírica que dice que cada dos años se duplica el número de transistores en un microprocesador. Desde que fue formulada en 1965, se ha ido cumpliendo. La consecuencia directa de la ley de Moore es que los precios de los ordenadores bajan al mismo tiempo que las prestaciones suben.

<sup>6</sup> STURGEON (2001) analiza en profundidad el concepto de redes de producción internacional atendiendo a tres dimensiones: la organizativa, la geográfica y la naturaleza de las empresas participantes. GEREFFI (2014) se centra en los aspectos organizativos y de gobernanza de las redes y muestra cómo la estructura organizativa de las redes ha cambiado en respuesta a las mejoras en la coordinación de tareas.

<sup>7</sup> En la terminología de BALDWIN (2016), el progreso tecnológico ha permitido la separación entre la producción y el consumo (*first unbundling*) desde mediados del Siglo XIX, que ha potenciado el libre movimiento de mercancías y una separación de las actividades o tareas dentro del proceso productivo (*second unbundling*) a lo largo del Siglo XX, lo cual ha hecho posible el libre movimiento de ideas en el Siglo XXI. Los avances tecnológicos del Siglo XXI permitirán más y más el libre movimiento (real o virtual) de las personas.

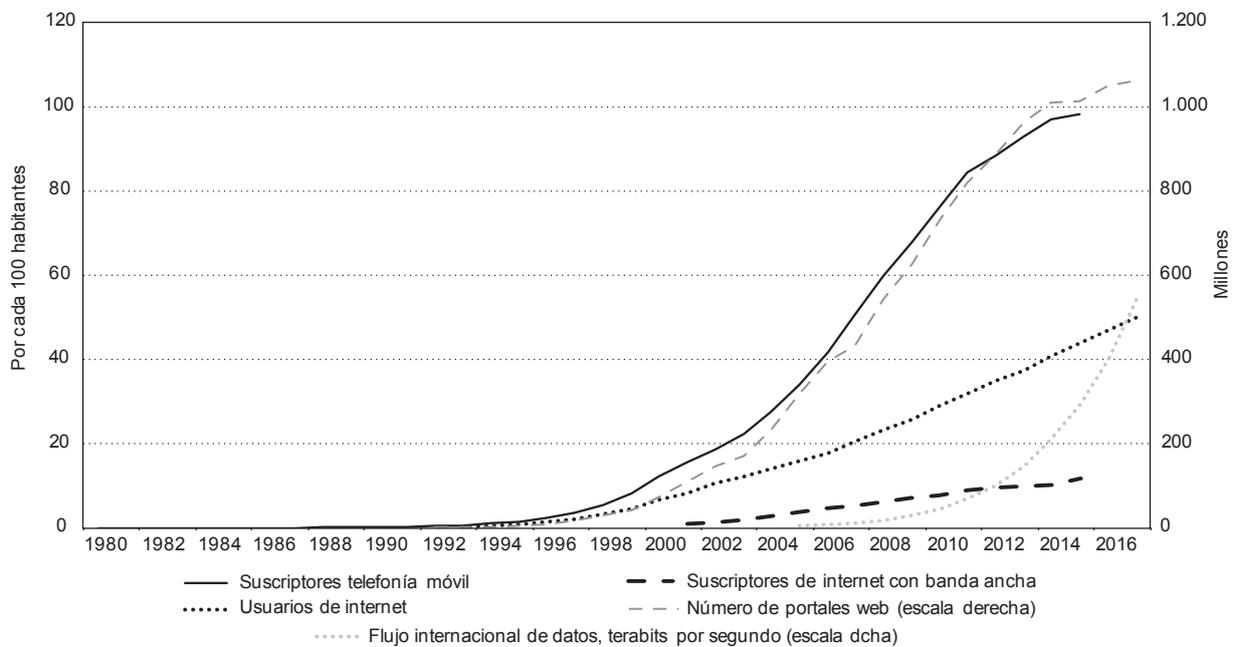
Las redes de producción internacional han despertado el interés académico y de las instituciones internacionales relacionadas con el comercio internacional, impulsando la creación de bases de datos y el desarrollo de metodologías para medir la magnitud del fenómeno e investigar su evolución y los efectos económicos y sociales. Por ejemplo, a partir de la base de datos WIOD (*World Input-Output Database*), se estima que el peso de las redes de producción internacional en el comercio mundial de manufacturas representa casi el 50 por 100 en 2011<sup>8</sup>. De ese porcentaje, los países miembros de la OCDE representaban el 56 por 100 del valor añadido generado por las redes, y los países de renta media y baja el 44 por 100 restante. Por países, EE UU y China generaban el 15,8 por 100 y 12,8 por 100, respectivamente (Timmer *et al.*, 2014).

La expansión de las redes de producción internacional supone un cambio en el patrón de ventaja comparativa global. Ya no es suficiente identificar en qué país se finaliza un producto; los otros bienes y servicios que forman parte de la cadena de valor son, al menos, tan importantes como el bien final. Dentro de una red de producción, la ventaja comparativa no la determina un país concreto, sino que reside en la combinación de países que ha elegido la empresa matriz para confeccionar la red. Medir las ganancias de comercio es más complicado; y todavía más, saber quiénes se las apropian. Las ganancias de comercio que crean las redes internacionales de producción ya no son específicas a los factores de producción localizados en un país; se reparten entre los factores de varios países, lo que dificulta la identificación de quiénes ganan y quiénes pierden en la cadena de valor.

<sup>8</sup> La base de datos WIOD ha sido elaborada para medir el valor añadido de las redes de producción internacional utilizando el concepto de cadena de valor. La cadena de valor de un producto final se define como la suma del valor añadido de todas las actividades que directa o indirectamente son necesarias para su producción. El término cadena incluye cualquiera de las formas posibles en las que los *inputs* intermedios se van añadiendo hasta completar el proceso (como la integración vertical de procesos uno a uno o el ensamblaje final de las partes procedentes de varios países).

GRÁFICO 3

INDICADORES DEL USO DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN



FUENTE: Banco Mundial (series IT.NET.USER.ZS, IT.NET.BBND.P2, IT.CEL.SETS.P2), Internet Systems Consortium (número portales web), McKinsey Global Institute (flujos internacionales de datos).

En el siguiente apartado destacamos los principales cambios en las pautas de integración comercial global que se han producido en las tres últimas décadas.

### 3. Hechos estilizados de la nueva integración comercial global

#### China se convierte en la primera potencia exportadora del mundo

En la década de 1980, la aparición de los Dragones Asiáticos (Japón, Singapur, Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur) y los Tigres Asiáticos (Malasia, Indonesia y Tailandia) fue uno de los rasgos más notables en la evolución del comercio internacional. Las exportaciones de Singapur y Hong Kong superaban el 50 por 100 de su PIB, algo inédito desde que se inició la globalización

(Krugman, 1995). Sin embargo, el peso de estas economías en el comercio mundial era pequeño y Japón, la economía más grande, alcanzó solo un máximo del 8,2 por 100 del comercio mundial en 1990.

Desde 1990 China apostó por un proceso de crecimiento basado en las exportaciones. En 2015 China, con una tasa de apertura comercial del 40 por 100, es el primer exportador mundial de mercancías con una cuota del 13,8 por 100, superando a EE UU desde 2012 (Cuadro 1)<sup>9</sup>. El protagonismo de China en el comercio mundial es cada vez mayor, y cualquier propuesta en el

<sup>9</sup> Si se tiene en cuenta el tamaño económico y el nivel de desarrollo de todos los países exportadores en el año que EE UU, Japón, Alemania y Reino Unido alcanzaron su máxima cuota de exportación, China es el país líder exportador más abierto hasta la fecha, superando incluso a Reino Unido en los años de máximo esplendor de su imperio colonial (SUBRAMANIAN y KESSLER, 2013).

**CUADRO 1**  
**GRANDES POTENCIAS EXPORTADORAS, 1870-2015**

Año	Reino Unido	Alemania	EE UU	Japón	China
1870 .....	24,3	13,4	5,0	0,1	2,8
1913 .....	18,5	18,0	9,0	0,8	2,0
1929 .....	15,1	16,6	14,4	2,1	3,0
1950 .....	10,2	3,9	16,2	1,3	0,9
1973 .....	5,1	12,9	12,2	6,4	1,0
1990 .....	5,3	12,0	11,3	8,2	1,8
2000 .....	4,4	8,5	12,1	7,4	3,9
2008 .....	2,9	9,0	8,0	4,9	8,9
2015 .....	2,8	8,1	9,1	3,8	13,8

FUENTE: MADDISON (1995); *World Development Indicators (WDI)* del Banco Mundial.

futuro que afecte a las reglas del juego del comercio internacional deberá de tener en cuenta a China.

### Un grupo reducido de economías emergentes sigue los pasos de China

Hay un grupo reducido de países que han acompañado a China en esta nueva etapa de la globalización. Al igual que China, son países que han iniciado un proceso gradual y significativo de apertura al exterior, más intensa en el ámbito comercial que en el de la inversión directa extranjera. Normalmente utilizamos acrónimos para referirnos a ellos: BRIC (Brasil, Rusia, India y China), BRICS (incluye Sudáfrica), MIST (México, Indonesia, Corea del Sur y Turquía), MINT (incluye Nigeria, que sustituye a Corea del Sur), CIVETS (incluye Colombia, Vietnam y Egipto). Recientemente, Hanson (2012) los agrupó a todos bajo el nombre de «los reinos medios» *middle kingdoms*, incluyendo en la lista a Polonia, Tailandia, Filipinas y Chile, y quitando Nigeria. Todos los países citados tienen tres elementos en común: una renta per cápita media o baja en 1990; una población que se cuenta por decenas de millones; y un crecimiento

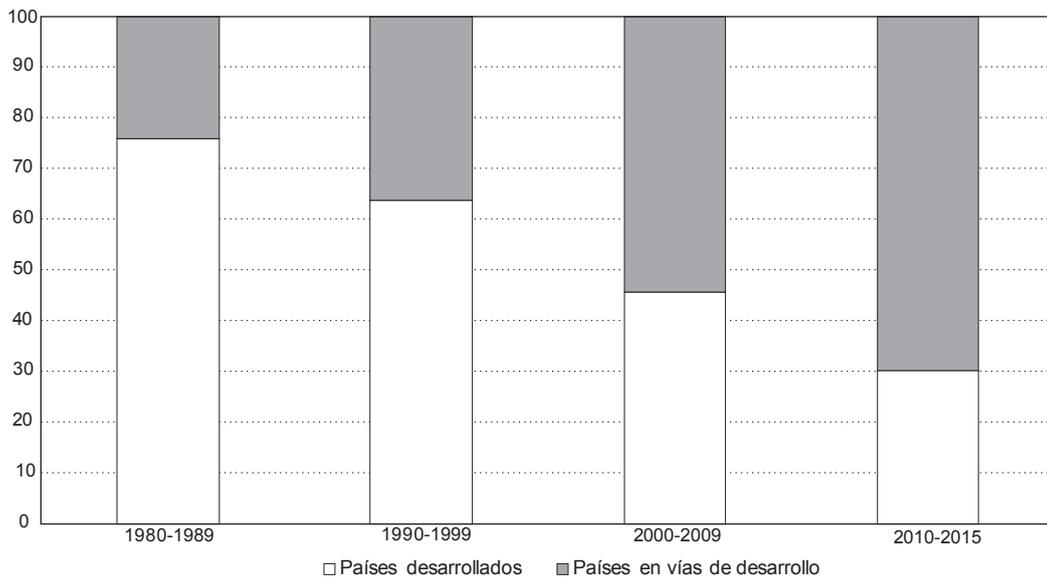
de su PIB superior a EE UU entre 1990 y 2015. Nos referiremos a este grupo de 18 países como economías emergentes (EME). Para ver su impacto en el patrón de comercio mundial, realizamos comparaciones con un grupo de economías avanzadas (AVA), que incluye a los 18 países miembros de la OCDE en el grupo de renta alta en 1990<sup>10</sup>.

Entre 1990 y 2015, las economías emergentes van a tomar el relevo de las economías avanzadas como impulsores del crecimiento mundial. En el período 2000-2015, más de la mitad del crecimiento mundial viene explicado por la aceleración del crecimiento de las economías emergentes, aunque, a partir de 2010, una parte de este efecto viene explicado por el hecho

<sup>10</sup> Según el *World Development Report 1992*, los EME (18) y los AVA (18) ordenados por tamaño económico en 1990 (en paréntesis, millones de habitantes en 1990) son: [AVA] EE UU (250), Alemania (80), Japón (124), Reino Unido (57), Francia (56), Italia (58), Canadá (27), Australia (17), España (39), Suecia (9), Holanda (15), Bélgica (10), Suiza (7), Dinamarca (5), Austria (8), Finlandia (5), Nueva Zelanda (4), Noruega (4,2); [EME] China (1.138), India (850), Brasil (151), Corea del Sur (43), México (86), Rusia (225), Argentina (32), Turquía (56), Indonesia (178), Polonia (38), Sudáfrica (36), Tailandia (57), Egipto (52), Vietnam (66), Colombia (32), Malasia (18), Filipinas (61), Chile (13). Los países de la muestra AVA y EME representan el 90,9 por 100 y 86,3 por 100 de la renta mundial en 1995 y 2015, respectivamente.

GRÁFICO 4

## CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL PIB MUNDIAL POR GRUPOS DE PAÍSES



FUENTE: Elaboración propia con datos de *World Development Indicators*.

de que la Gran Recesión afectó especialmente a las economías avanzadas (Gráfico 4).

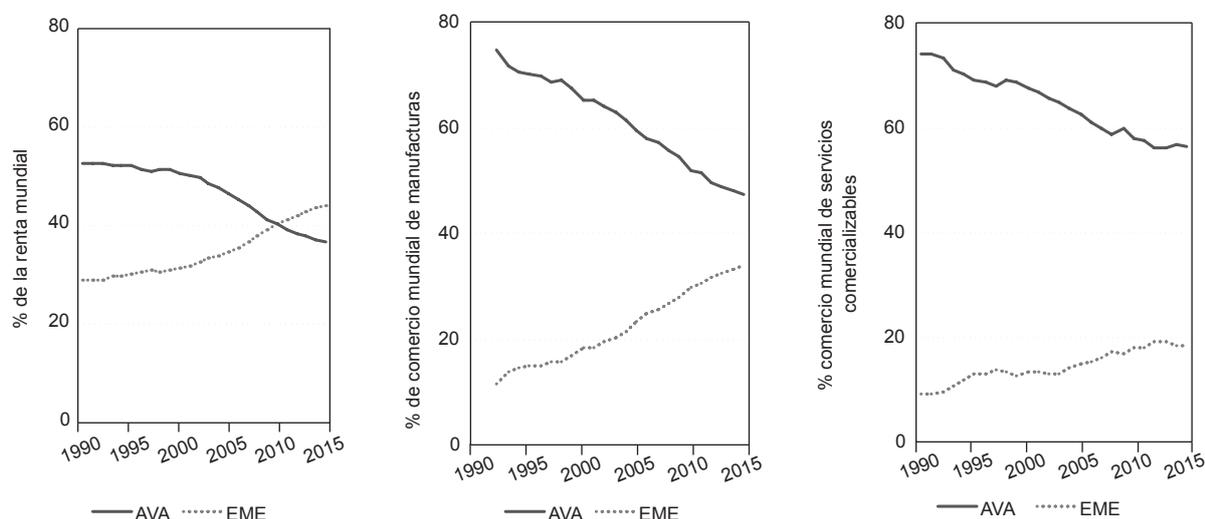
Este mayor crecimiento de la producción va a tener implicaciones sobre la distribución geográfica de la renta y el comercio mundial. En 1990 las economías emergentes representaban el 30 por 100 del PIB mundial, el 16 por 100 del comercio mundial de mercancías y el 13 por 100 del comercio de servicios comercializables. La distribución del peso de las economías avanzadas y las economías emergentes en el comercio ha cambiado drásticamente desde entonces. En 2015, su peso en el PIB mundial es superior al de las economías avanzadas y su peso en el comercio mundial ha aumentado notablemente, reduciendo la cuota de las economías avanzadas. Las economías emergentes representan el 35 por 100 del comercio mundial de mercancías, un 100 por 100 más que en 1995, y el 19 por 100 del comercio de servicios comercializables, casi un 50 por 100 más que en 1995 (Gráfico 5).

### Las economías emergentes se han integrado rápidamente en las redes de producción internacional

En 2015 el comercio entre los países avanzados (Norte-Norte) representa menos de la mitad del comercio mundial. Este espacio ha sido ocupado por el comercio entre los países de renta media y baja (Sur-Sur) y por el comercio entre países de renta alta con los de renta media y baja (Norte-Sur). El crecimiento del comercio Sur-Sur se debe en parte al proceso de industrialización y urbanización de China e India, que han demandado grandes volúmenes de materias primas a otros países en vías de desarrollo. El crecimiento del comercio Norte-Sur se explica por la incorporación de economías emergentes a las redes de producción internacional, a medida que actividades de bajo valor añadido en la cadena productiva primero, y de un valor intermedio de forma creciente después,

GRÁFICO 5

**PESO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y LAS ECONOMÍAS EMERGENTES  
EN LA RENTA MUNDIAL Y EL COMERCIO MUNDIAL**



NOTA: AVA= países avanzados y EME= economías emergentes (ver nota al pie 10).

FUENTE: WDI (PIB PPP 2011 US dólar, NY.GDP.MKTP.PP.KD) y OMC (exportación de bienes manufacturados y de servicios comercializables).

se van desplazando hacia estos países con salarios notablemente inferiores. Una parte importante de este comercio consiste en la importación y exportación de bienes intermedios, que incluye partes y componentes. Entre 1995 y 2015 el peso de los bienes intermedios en las importaciones de las economías emergentes ha aumentado, mientras que ha caído ligeramente en las economías avanzadas (Gráfico 6).

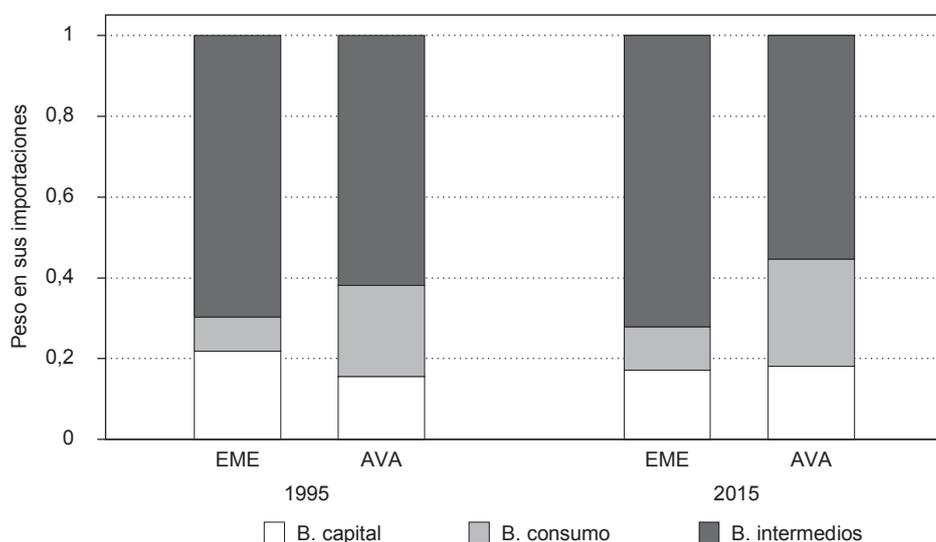
Para medir los flujos de productos similares que intercambian las empresas de distintos países que participan en las redes de producción internacional, se utiliza el peso del comercio intraindustrial en el comercio total. El enfoque del comercio intraindustrial conecta con las redes de producción internacional a través de la noción de «intercambios dentro de la misma industria». Como los países son intrínsecamente diferentes, acaban especializándose en actividades (o componentes) distintas dentro del mismo sector.

Entre 1990 y 2015, el 40 por 100 del comercio entre países avanzados es intraindustrial (Gráfico 7). La similitud en la renta per cápita (demanda) y la dotación factorial y tecnológica (oferta) de estos países explica este alto porcentaje. Sin embargo, esta explicación difícilmente justifica la evolución creciente del comercio intraindustrial entre los países emergentes. Y menos todavía explica el rápido aumento del peso del comercio intraindustrial en el comercio total entre las economías emergentes y los países avanzados, llegando en 2012 a alcanzar casi el mismo nivel que tiene el comercio entre los países avanzados. Esta tendencia solo se puede interpretar como evidencia de la creciente integración de las economías emergentes en las cadenas de producción global.

Otra forma de evaluar el papel de las redes de producción internacional en el comercio mundial es medir la especialización vertical en la producción,

GRÁFICO 6

**PESO DE LOS PAÍSES AVANZADOS Y LAS ECONOMÍAS EMERGENTES EN EL COMERCIO DE MERCANCÍAS SEGÚN SU USO, 1995 Y 2015**



NOTA: La tipología de bienes según su uso (capital, consumo e intermedios) se elabora a partir de la clasificación Broad Economic Categories, BEC, en <https://unstats.un.org>. AVA= países avanzados y EME= economías emergentes (ver nota al pie 10).

FUENTE: Elaboración propia con datos de COMTRADE.

es decir, el peso de los bienes intermedios importados que se destinan a la producción de un bien final que a su vez se exporta. La literatura ha propuesto varias medidas desde el trabajo pionero de Hummels *et al.* (2001). Utilizando la medida propuesta por Amador y Cabral (2009), se observa un aumento ininterrumpido de la especialización vertical en el comercio de los países emergentes entre 1990 y 2012 (Gráfico 8)<sup>11</sup>.

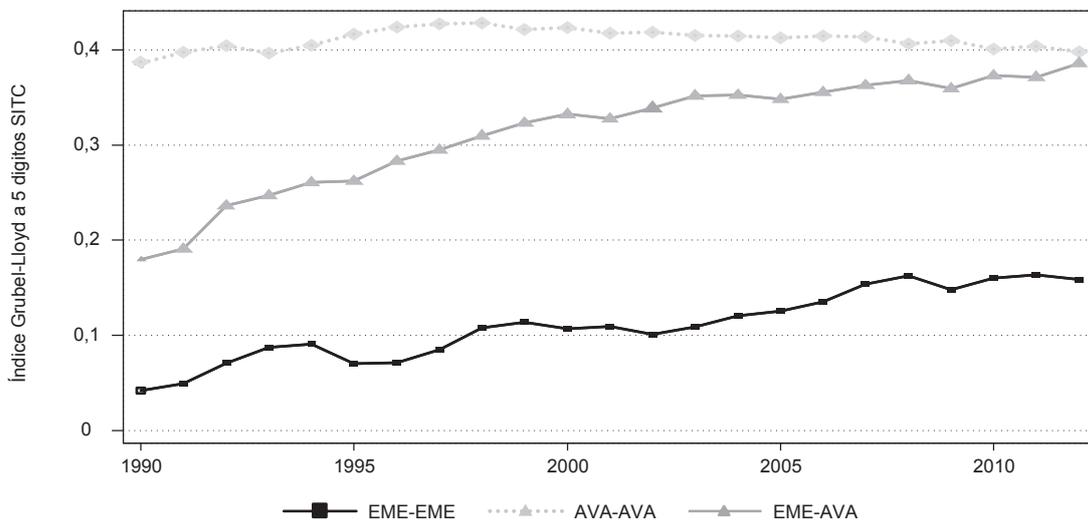
<sup>11</sup> AMADOR y CABRAL (2009) proponen una medida relativa de especialización vertical en el comercio que combina información de las matrices *input-output* a nivel agregado país-industria con información detallada de los flujos de comercio por producto. Si un país tiene simultáneamente una alta propensión exportadora en un producto final y una alta propensión importadora en un bien intermedio usado en la producción del bien final, entonces ese «exceso» de importaciones intermedias se utiliza como medida del comercio relacionado con actividades de especialización vertical. La ventaja de esta medida reside en que se puede calcular para muchos países a lo largo de varias décadas.

**Reducidas barreras al comercio de mercancías y elevadas para los servicios**

El mundo es menos proteccionista en el Siglo XXI. El arancel medio (aplicado a la nación más favorecida) ha pasado de estar por encima del 25 por cien a mediados de 1980 a un 8 por 100 en la actualidad. Las barreras arancelarias de las economías avanzadas están por debajo del 6 por 100 (en promedio considerando todos los productos). Las barreras en las economías emergentes son más altas, pero también han bajado considerablemente, desde un 25 por 100 a finales de 1980 hasta el 9 por 100 en 2010 (Gráfico 9).

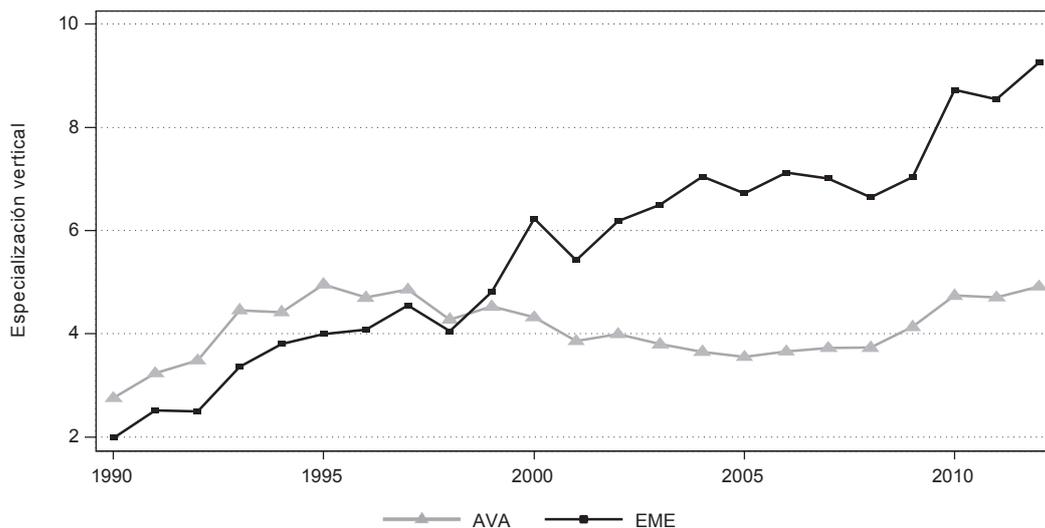
Las redes de producción internacional cada vez dan más protagonismo a los servicios, en tanto que tienden a ser actividades generadoras de alto valor añadido, aspecto que despierta el interés de todos los países por atraer este tipo de actividad de la cadena.

**GRÁFICO 7**  
**PESO DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL EN EL COMERCIO TOTAL**  
**POR GRUPOS DE PAÍSES, 1990-2012**



FUENTE: Elaboración propia con los datos de COMTRADE.

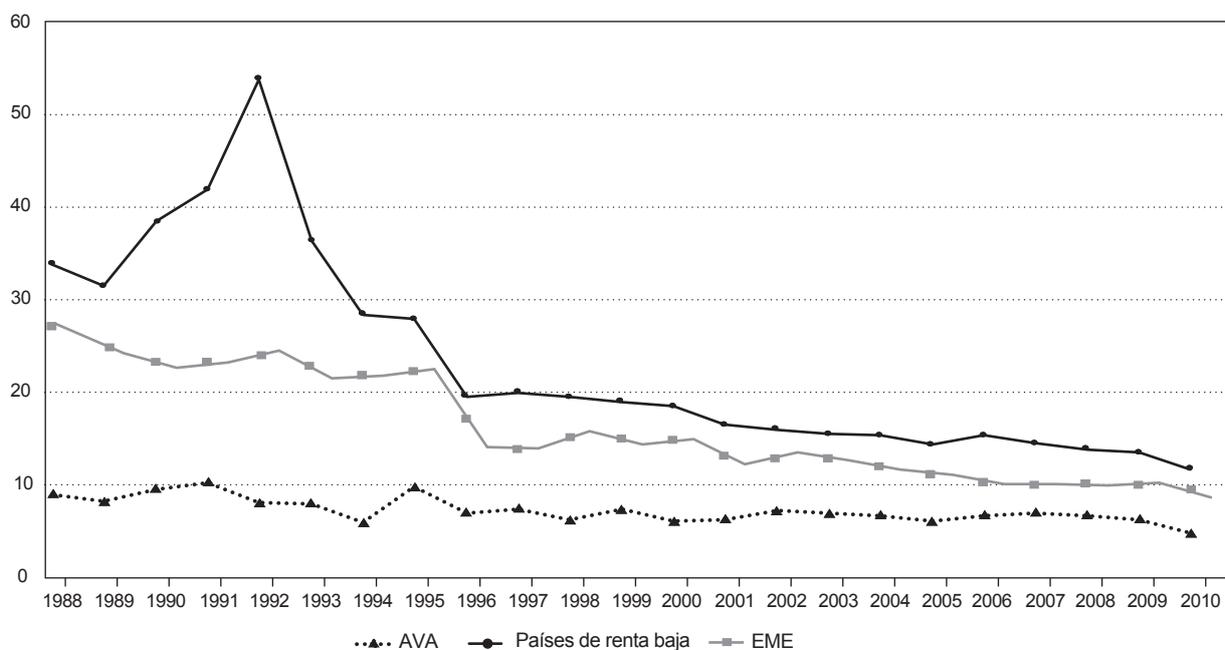
**GRÁFICO 8**  
**ESPECIALIZACIÓN VERTICAL POR GRUPOS DE PAÍSES**



FUENTE: AMADOR y CABRAL (2009). Base de datos actualizada hasta 2012.

GRÁFICO 9

ARANCEL MEDIO (APLICADO A LA NACIÓN MÁS FAVORECIDA)  
DE TODOS LOS PRODUCTOS POR GRUPOS DE PAÍSES



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (*World Development Indicators* y Banco Mundial, 2011).

En 2008, los servicios representan alrededor del 20 por 100 de las exportaciones mundiales si se consideran en términos brutos, en tanto que la medición en valor añadido revela que la contribución de los servicios es dos veces mayor (Gráfico 10).

Comparado con las mercancías, las barreras al comercio de servicios son más altas. El Gráfico 11 muestra el índice de restricciones al comercio de servicios que construyó el Banco Mundial para 103 países entre 2008 y 2010. El índice varía entre 0 (sin barreras) y 100 (completamente restringido)<sup>12</sup>. Las barreras de las economías emergentes son más altas que las de

los países avanzados en todos los sectores de servicios. Para los dos grupos de países, las barreras en los sectores de comercio y de telecomunicaciones son relativamente bajas y en servicios profesionales relativamente altas. A medida que se avance en la eliminación de las múltiples restricciones que actualmente todavía existen en el sector de servicios, el comercio mundial de servicios aumentará, y con ello el grado de apertura comercial mundial.

**La proliferación de los acuerdos regionales de comercio**

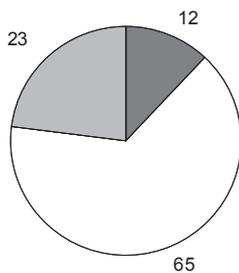
La incorporación de nuevos países a las redes de producción internacional ha ido acompañada de una proliferación de acuerdos preferenciales de comercio.

<sup>12</sup> Desde 2014, la OCDE publica el STRI incluyendo 22 sectores en una selección de 44 países, representando el 80 por 100 del comercio mundial (<http://www2.compareyourcountry.org/service-trade-restrictions>).

GRÁFICO 10

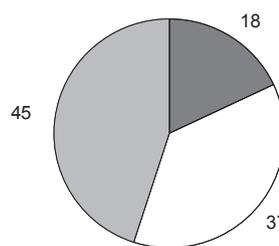
CONTRIBUCIÓN SECTORIAL AL COMERCIO TOTAL EN VALOR BRUTO Y EN VALOR AÑADIDO, 2008  
(En %)

Estructura de las exportaciones mundiales en valores brutos, 2008



■ Productos primarios □ Prod. manufacturados ■ Servicios

Estructura de las exportaciones mundiales en valor añadido, 2008

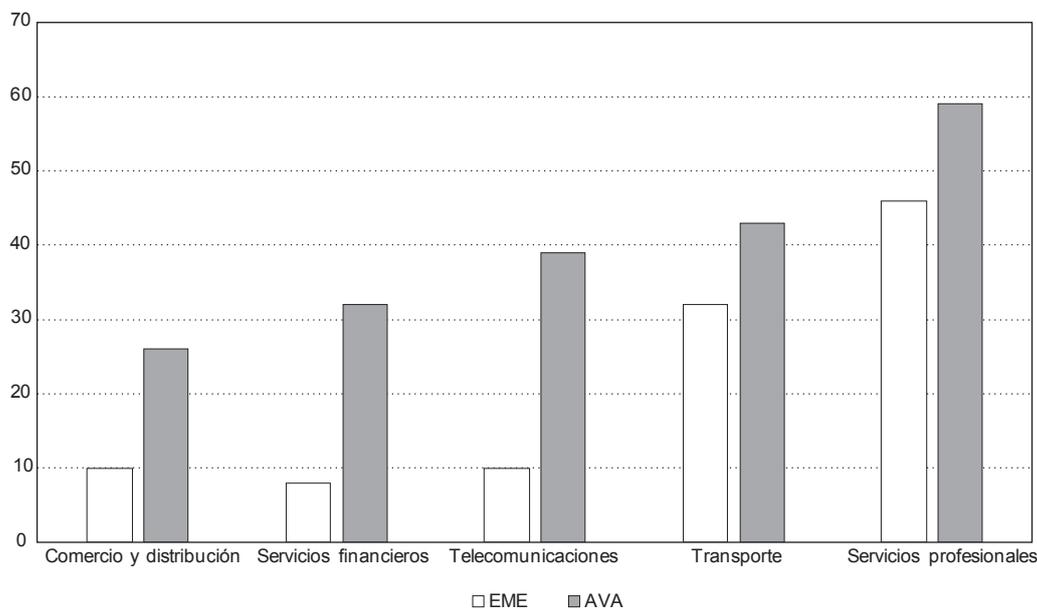


■ Productos primarios □ Prod. manufacturados ■ Servicios

FUENTE: OMC (2013).

GRÁFICO 11

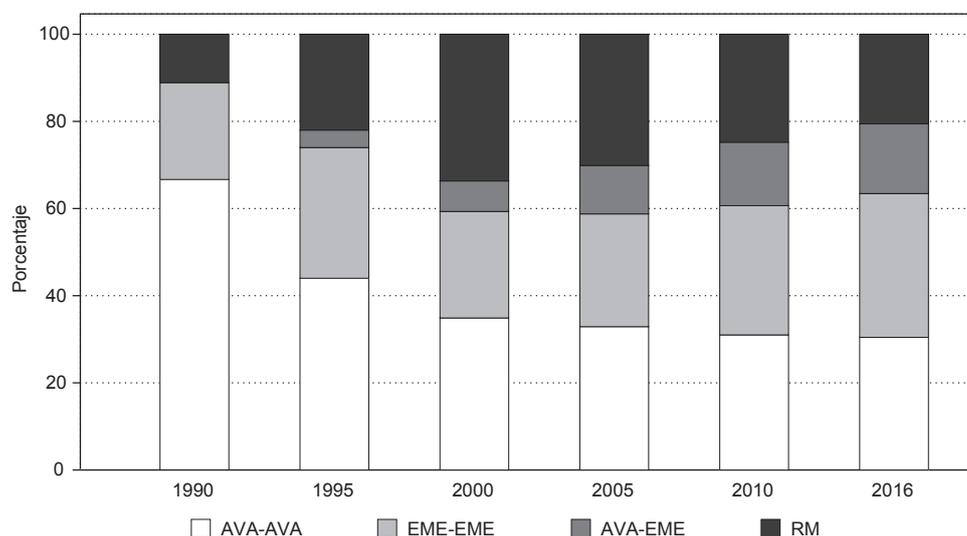
ÍNDICE DE RESTRICCIONES AL COMERCIO DE SERVICIOS POR GRUPO DE PAÍSES, 2008-2010



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (*Service Trade Restrictiveness Index, STRI*) - <http://iresearch.worldbank.org/servicetrade/>.

GRÁFICO 12

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE ARC EN VIGOR POR AÑO Y POR GRUPO DE PAÍSES, 1990-2016



FUENTE: OMC (Base de datos de ARC, 1956-2016).

Los acuerdos multilaterales y preferenciales de comercio contribuyen a la eliminación de importantes barreras al comercio y estimulan el crecimiento del comercio mundial (Baier y Bergstrand, 2007; Subramanian y Wei, 2007). Entre 1990 y 2016, el número de acuerdos regionales de comercio (ARC) en vigor ha aumentado de 27 a 306. A principios de 1990, dos terceras partes de los ARC tenían como miembros a países avanzados, y no había ningún ARC entre un país avanzado y un país emergente (Gráfico 12). En 2015 todos los miembros de la OMC excepto Mongolia tienen firmado algún ARC y algunas economías emergentes, como Chile o México, tienen más de 20 y China está en fase de ratificación de 11 nuevos acuerdos. Además, los ARC, que más han aumentado en número son aquellos que tienen a una economía emergente como miembro, y más todavía los que tienen a la vez a países avanzados y economías emergentes, con un peso importante en

el comercio mundial (UE-Mercosur, Japón-Mercosur, UE-India, India-Japón).

Junto al aumento del número de ARC, los nuevos ARC del Siglo XXI tienen una mayor profundidad o grado de integración económica alcanzada. Para que las redes de producción internacional funcionen correctamente, es necesaria una mayor armonización entre las políticas nacionales para que las empresas puedan operar simultáneamente en varios países. Esto demanda mayores grados de integración, es decir, de acuerdos en nuevas áreas como infraestructuras, instituciones, política de la competencia, estandarización y armonización de las regulaciones sobre mercancías y servicios, entre otras. Antes de la creación de la OMC, solo unos pocos ARC incluían medidas de reducción de barreras «dentro de la frontera», como regulaciones y estándares. Tras la creación de la OMC, el número de ARC que incluyen este tipo de medidas ha aumentado significativamente (disposiciones OMC+),

**CUADRO 2**  
**NÚMERO Y TIPO DE ACUERDO PREFERENCIAL DE COMERCIO**

Disposiciones OMC+	Antes de la OMC	1995-2000	Desde 2001
Aduanas .....	18	12	63
<i>Anti-dumping</i> .....	16	10	60
<i>Countervailing measures</i> .....	7	8	57
Impuestos a la exportación .....	12	9	45
Derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio .....	7	3	35
Servicios .....	11	4	47
Comercio de empresas públicas .....	6	7	40
Barreras técnicas al comercio .....	8	7	51
Estándares sanitarios y fitosanitarios .....	7	5	40
Contratación del sector público .....	6	7	40
Inversión relacionada con el comercio .....	7	8	46
<b>OMCx</b>			
Política de la competencia .....	14	1	47
Movimiento de capitales .....	9	0	41
Derechos de propiedad intelectual .....	6	0	47
Inversión .....	8	0	46
Legislación laboral .....	6	0	20
Legislación medioambiental .....	7	0	32
Política migratoria .....	1	0	24

**FUENTE:** Elaboración propia con datos «Content of PTAs» de la WTR-OMC (2011).  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr11\\_dataset\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_dataset_e.htm)

e incluso han aparecido algunos que van más allá de las áreas de actuación de la OMC (OMCx) (Cuadro 2).

Una de las consecuencias de estos ARC de «integración profunda» es la magnificación del efecto distorsionador del trato preferencial frente al régimen general (cláusula de nación más favorecida, NMF). Por ejemplo, en los servicios, donde los niveles de protección de la cláusula de NMF son todavía altos, la discriminación en favor de los socios comerciales, a través del reconocimiento mutuo de estándares, licencias o cualificaciones necesarias para ofrecer un servicio, puede ser muy fuerte.

Dentro de esta generación de nuevos ARC, queda pendiente el futuro de dos «mega-acuerdos», uno entre EE UU y Asia (TPP) y otro entre EE UU y la Unión Europea (TTIP). Si estos dos acuerdos entraran en vigor algún día, junto con los que actualmente está negociando China, casi todo el comercio mundial estaría regido por estos acuerdos con mayor grado de integración regional<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Según la información disponible en <http://fta.mofcom.gov.cn/english/en>, China está negociando 11 acuerdos y está considerando la negociación de otros 11 en 2017.

### La ventaja comparativa sigue explicando la especialización productiva de los países

El aumento del comercio entre países avanzados y las economías emergentes (comercio Norte-Sur) ha devuelto el protagonismo a la ventaja comparativa como factor explicativo de la especialización de la producción mundial.

Con los cambios de localización de la producción podemos esperar cambios en el patrón de especialización comercial de los países. Según el modelo de dotaciones factoriales, los países tenderán a producir aquellos bienes que utilizan intensivamente los factores en los que el país es relativamente abundante. Como cada fase de la cadena de valor se localiza en un país diferente, podemos esperar que las predicciones del modelo Heckscher-Ohlin todavía sigan siendo válidas: el creciente peso económico de China y las otras economías emergentes erosiona la ventaja comparativa de las economías desarrolladas en sectores intensivos en trabajo. Así pues, las economías avanzadas se centran en actividades que requieren capital y mano de obra cualificada y el resto de economías se especializa en actividades que requieren mano de obra menos cualificada. Hanson (2012) analiza la ventaja comparativa revelada de los países avanzados y los países en vías de desarrollo entre 1990 y 2008 con flujos brutos de comercio de mercancías. Los resultados muestran que las economías avanzadas se especializan más en sectores intensivos en capital y mano de obra cualificada, mientras que las economías en vías de desarrollo siguen especializadas en agricultura y manufacturas básicas, sectores intensivos en mano de obra de baja cualificación y contenido tecnológico bajo. Con datos de comercio en valor añadido, Timmer *et al.* (2014) confirman un patrón de especialización comercial de los países según el modelo Heckscher-Ohlin basado en la abundancia relativa de factores.

Sin embargo, las redes de producción internacional pueden alterar la ventaja comparativa de un país en alguna industria concreta, cuando el comercio se mide

en términos de valor añadido y no en términos de flujo bruto. La razón es que las actividades que realiza cada país las decide la empresa matriz y las empresas «fábricas» de cada país compiten, primero por participar en la red y, luego, por realizar tareas cada vez más intensivas en valor añadido doméstico<sup>14</sup>. Por ejemplo, Koopman *et al.* (2008) observan un cambio en la ventaja comparativa de China en el sector de maquinaria y equipo, según se midan sus exportaciones en términos brutos (China tiene un índice de Balassa superior a 1) o en términos de valor añadido (el índice de Balassa es menor de 1).

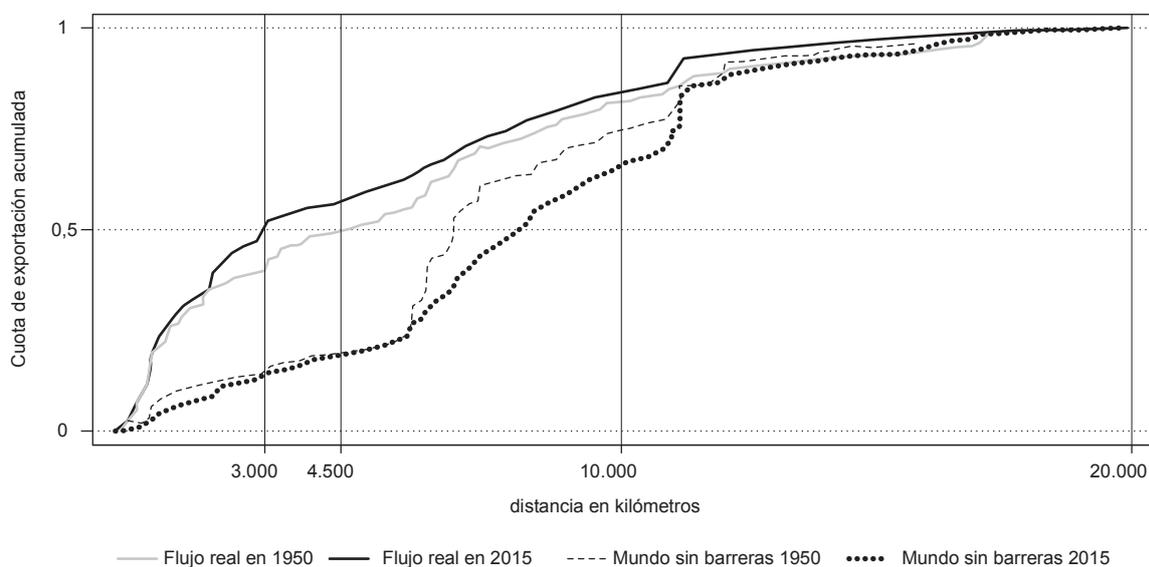
### La globalización sigue siendo «regional»

La globalización del Siglo XXI se caracteriza por tener un número creciente de redes de producción globales, es decir, las fábricas u oficinas que forman las redes pueden estar en cualquier lugar del planeta. Sin embargo, las redes de producción internacional tienden a estar concentradas regionalmente en torno a EE UU (Factoría América), Alemania (Factoría Europa) y Japón (Factoría Asia). Por tanto, el comercio mundial está todavía concentrado en algunos continentes.

Un análisis diferente basado en la distribución del comercio mundial en función de la distancia entre países confirma esta idea. Para construir el Gráfico 13, primero calculamos para un año la cuota que representa cada flujo bilateral de comercio en el comercio mundial, y, a continuación, acumulamos las cuotas en función de la distancia física entre pares de países, ordenados de menor a mayor distancia. Como muestra la línea continua fina, el 50 por 100 del comercio mundial ocurría entre países a menos de 4.500 kilómetros de distancia en 1950. Ese mismo porcentaje se

<sup>14</sup> BALDWIN (2016) defiende que en la globalización del Siglo XXI la ventaja comparativa ya no la tienen los países sino las empresas, debido a que las empresas tienen el control de la tecnología y pueden utilizarla en cualquier lugar del mundo para realizar tareas concretas aprovechando el menor coste del factor complementario, ya sea trabajo cualificado (de países avanzados) o no cualificado (de países emergentes).

GRÁFICO 13  
DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL SEGÚN LA DISTANCIA BILATERAL  
ENTRE PAÍSES, 1950 Y 2015



FUENTE: COMTRADE (exportaciones bilaterales) y CEPII (distancia bilateral entre países).

alcanza entre países situados a 3.000 kilómetros de distancia en 2015 (línea continua gruesa). La evidencia es contundente: la distancia física (y cultural) sigue siendo un determinante muy importante del comercio internacional, incluso cuando las nuevas tecnologías aplicadas a la mejora de la comunicación a distancia facilitan la expansión de las redes de producción internacionales a escala global<sup>15</sup>.

La reducción de los costes del transporte, la formación de las redes de producción internacional y la proliferación de los acuerdos multilaterales y preferenciales de comercio han favorecido la mayor integración de los mercados de bienes y servicios a nivel mundial en los últimos 65 años. Pero, ¿qué grado de integración comercial hemos

alcanzado? ¿Estamos cerca o lejos de la integración completa? Una manera de evaluar cómo de lejos estamos de la globalización completa (un mundo sin barreras) es comparar el nivel de comercio hoy con el que habría en un simple modelo gravitacional sin fricciones.

La globalización comercial completa se produciría en un planeta donde no hubiera montañas, ni océanos, ni diferentes husos horarios; esto es, el mundo sería geográficamente plano. Todos los países hablarían la misma lengua, utilizarían la misma moneda y todas las aduanas habrían desaparecido; esto es, un mundo sin fronteras. Además, la gente compartiría los mismos gustos; no habría sesgos culturales, sociales o políticos. En este mundo sin fricciones al comercio, cada país tendría una cuota de comercio mundial igual al peso de su demanda en la demanda mundial (Krugman, 1995). Con flujos bilaterales de comercio también podemos calcular la hipotética distribución del

<sup>15</sup> Si consideramos el año 1990, el 50 por 100 del comercio se alcanza a los 3.300 kilómetros; es decir, desde que se acelera el crecimiento del comercio mundial en 1990, la intensidad de los flujos se ha concentrado más y más a nivel regional.

comercio mundial si no hubiera ninguna barrera. Esta distribución hipotética del comercio mundial se obtiene calculando el comercio bilateral entre dos países ( $i, j$ ) para cada distancia en la que un país  $i$  consume de su socio comercial  $j$  la cuota de su PIB en el PIB mundial, es decir,  $X_{ij}^{\text{hipotético}} = (PIB_i / PIB_{\text{mundial}}) PIB_j$  (Head y Mayer, 2013).

El Gráfico 13 muestra esta distribución hipotética del comercio mundial para el año 1950 (línea discontinua fina) y el año 2015 (línea discontinua gruesa). En este escenario más del 50 por 100 del comercio mundial debería recorrer más de 7.500 kilómetros en 2015. Sin embargo, los flujos observados recorren menos de la mitad. Es decir, estamos todavía lejos de un mundo sin barreras, medido como la brecha existente entre la distribución del comercio observado en 2015 (línea sólida) y el que correspondería a un mundo sin fronteras (línea discontinua). Es muy significativo el hecho de que cada vez nos alejamos más de ese mundo sin barreras al comercio —la brecha entre lo observado y el mundo ideal que maximizaría los flujos de comercio mundiales es cada vez mayor—. La razón es que la distancia física no ha muerto; sigue siendo el factor clave para entender la intensidad de los flujos bilaterales de comercio.

### El gran colapso del comercio mundial: un experimento natural

Entre 2008 y 2009 se produjo el «gran colapso del comercio», una caída del comercio mundial cinco veces mayor que la caída del PIB mundial. Rápidamente se barajaron múltiples explicaciones (Baldwin, 2009). Entre ellas destaca la posibilidad de que las redes de producción internacionales estén actuando como amplificadores de la caída del PIB sobre el comercio. En un mundo donde los bienes intermedios cruzan las fronteras más de una vez, un descenso de las exportaciones finales se traduce en un descenso de las transacciones internacionales de esos *inputs* intermedios de forma múltiple en las estadísticas. La rápida recuperación del comercio mundial en 2010 dio soporte a

esta interpretación<sup>16</sup>. Sin embargo, el ritmo más lento de crecimiento del comercio desde entonces ha hecho replantearse si las redes de producción internacional volverán a recuperar el protagonismo que han tenido en las dos décadas anteriores a la Gran Recesión (Hoekman, 2015).

Desde 2010 el ritmo de avance de la integración comercial global es menor. Episodios recientes como la decisión de Reino Unido de abandonar la UE y de EE UU de abandonar el TPP, la pausa anunciada por la Comisión Europea en la negociación del TTIP o la promoción del uso de *inputs* domésticos en lugar de importados en China para los productos exportados son una muestra de los aires proteccionistas que imperan desde 2008<sup>17</sup>. Aunque el ritmo de avance de la integración comercial pueda moderarse en los próximos años, es muy improbable que se detenga. A medida que más países en vías de desarrollo abran sus mercados al libre comercio, el comercio mundial seguirá creciendo más rápido que la renta mundial. Además, las redes de producción internacional crean madejas de relaciones complejas entre países, personas y empresas que son cada vez más complicadas de deshacer. La integración vertical de la producción a través de las cadenas globales de suministros hace poco atractivo para los países imponer barreras comerciales que debiliten su posición competitiva en la cadena o aminoren las posibilidades de expandir el negocio dentro de ella. Lo mismo ocurre con los flujos de capitales. Los flujos de IDE no solo fluyen desde los países avanzados hacia los países en vías de desarrollo. Brasil, China e India son nuevos inversores de capital con fines productivos. Cuanto mayor es la movilidad internacional del capital productivo entre países avanzados y emergentes, más difícil es defender el proteccionismo

<sup>16</sup> Otra razón que también explica la acentuada caída del comercio mundial ha sido la restricción al crédito, aunque la magnitud de su impacto haya sido menor (AMITI y WEINSTEIN, 2011).

<sup>17</sup> Desde 2009 Global Trade Alert (<http://www.globaltradealert.org/>) alerta sobre el aumento creciente de medidas gubernamentales que restringen de forma efectiva la libertad de movimiento de mercancías y servicios, inversión directa extranjera y migraciones de trabajadores, frente a las medidas liberalizadoras.

comercial. Las empresas multinacionales de los países avanzados presionan a sus Gobiernos para que no emprendan ninguna acción contra los países emergentes en los que tienen intereses productivos y comerciales. Al mismo tiempo, los Gobiernos de las economías emergentes no están en posición de impedir la entrada de capitales extranjeros, cuando al mismo tiempo están buscando países donde sus empresas puedan invertir.

#### 4. El impacto del comercio sobre el bienestar

La mayoría de trabajos empíricos encuentran que el nivel y el crecimiento de la renta de los países está positivamente asociado con un mayor nivel de apertura comercial (Frankel y Romer, 1988; Lee *et al.*, 2002; Ortega y Peri, 2014). El comercio internacional introduce competencia en el mercado doméstico y permite a las empresas acceder a mercados de mayor tamaño. Eso aumenta la eficiencia de la industria al concentrar la producción en las empresas más productivas, allí donde realicen su actividad. Las empresas más eficientes aumentan su cuota de mercado en el mercado nacional, aprovechan las economías de escala al operar a escala internacional y tienden a innovar para seguir siendo más eficientes con el paso del tiempo. A su vez, las empresas más ineficientes pierden cuota de mercado y las peores desaparecen, mejorando la productividad del sector y de la economía en su conjunto. Estas ganancias de eficiencia se traducen en más recursos disponibles que las empresas aprovechan para invertir y crecer (Trefler, 2004). El comercio también genera beneficios directos a los consumidores, al permitir acceder no solo a productos más baratos sino a una mayor variedad de los mismos (Broda y Weinstein, 2006).

Recientemente, se han propuesto métodos cuantitativos para valorar de forma sencilla los beneficios de la integración comercial (Costinot y Arkolakis, 2014). Los resultados permiten apreciar las enormes ganancias globales del comercio que se generan por la apertura al libre comercio. Por ejemplo, Ossa (2015) calcula que el coste económico de un «embargo mundial» equivale al 55 por 100 del PIB mundial de 2007. Este coste se reparte de

forma desigual entre países, siendo los países pequeños los que más pierden cuando se ponen obstáculos al libre comercio. Claramente, un «embargo mundial» es un caso extremo e indeseado por todos. Podemos considerar un caso más realista como el coste de la salida de Reino Unido de la Unión Europea en 2019. Cualquiera que sea el escenario contemplado, siempre hay una pérdida de bienestar asociado a la caída del comercio por la aparición de barreras comerciales, con estimaciones que oscilan entre el 1 por 100 y el 2 por 100 del PIB de Reino Unido. Además, el coste de un menor comercio con la UE afecta de forma muy desigual a las regiones dentro del país (Dhingra *et al.*, 2016).

Uno de los aspectos más positivos de la fase actual de globalización es la mayor participación de población mundial que se beneficia del comercio internacional. Entre 1950 y 1985, el 43 por 100 de la población mundial participaba en el 1 por 100 del comercio mundial (Gráfico 14). Ese mismo porcentaje de población ahora acumula el 25 por 100 del comercio mundial en 2015.

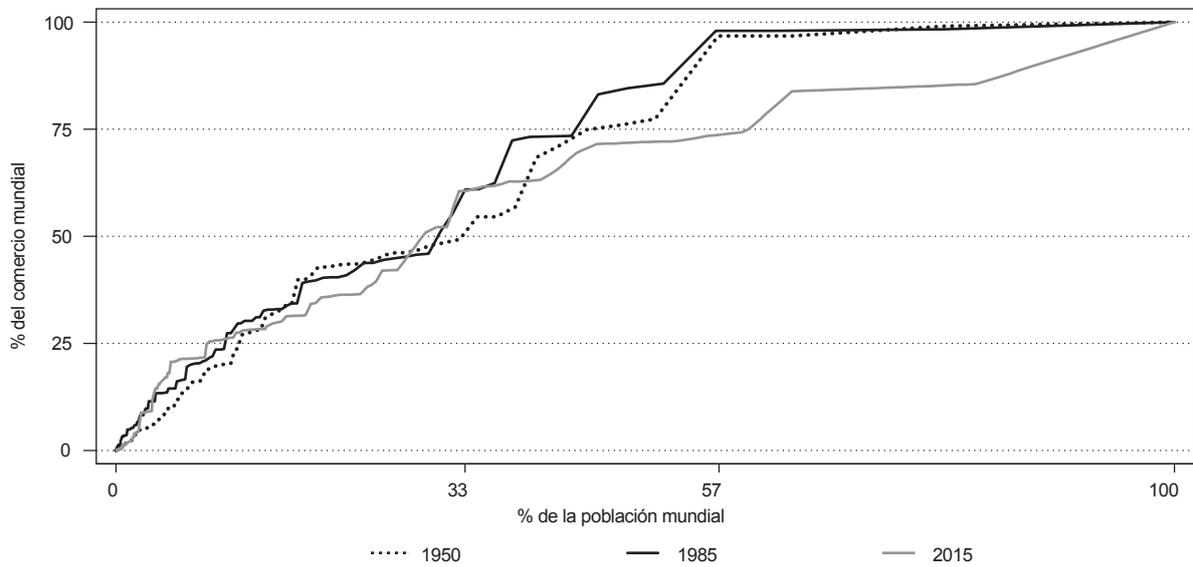
La integración en los mercados internacionales de los países emergentes ha sido un factor clave para entender la fuerte caída de los niveles de pobreza mundial y de desigualdad de la renta per cápita entre países (Gráfico 15). Por ejemplo, el porcentaje de población china en situación de pobreza extrema (ingresos de menos de 2 dólares al día) ha pasado del 57 por 100 en 1993 a solo 1,8 por 100 en 20 años, período que ha coincidido con su apertura al libre comercio y el desarrollo de su potente industria exportadora.

A pesar de que no se discute que la renta de los países aumenta con el comercio, las ganancias del comercio no se distribuyen por igual entre las empresas, los trabajadores y los hogares dentro de un país. Es decir, el comercio tiene efectos sobre la distribución de la renta dentro de los países.

Las empresas menos eficientes que se enfrentan a la competencia extranjera sufren pérdidas y los trabajadores de las que cierran pierden su trabajo. Otras empresas, a veces de un considerable tamaño, optan por deslocalizar su producción en el exterior, aprovechando

GRÁFICO 14

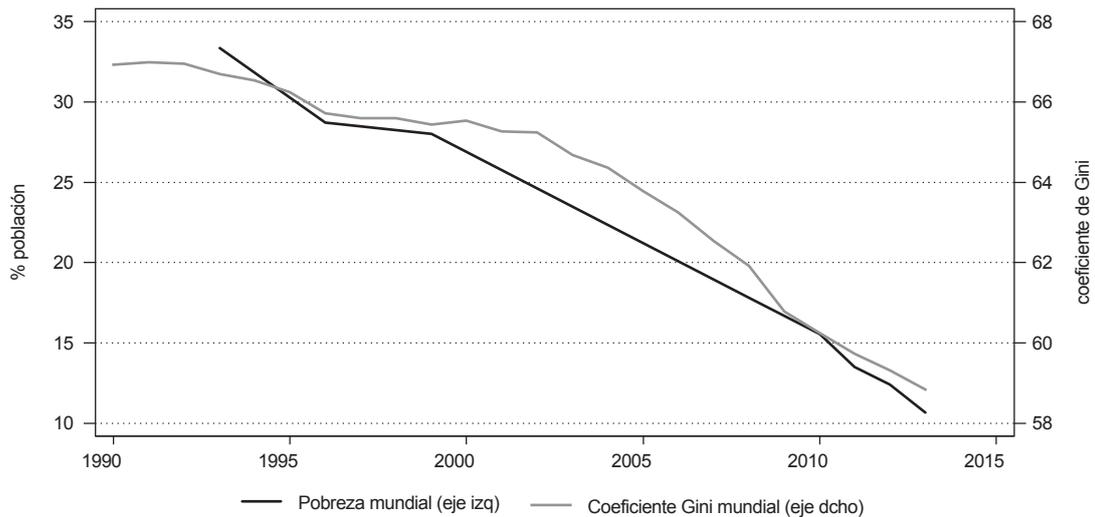
CONCENTRACIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL SEGÚN LA POBLACIÓN DE LOS PAÍSES, 1950-2015



NOTA: Países ordenados según su peso en el comercio mundial, de menor a mayor.  
 FUENTE: COMTRADE (exportaciones bilaterales) y Banco Mundial (población).

GRÁFICO 15

DESIGUALDAD DE LA RENTA MUNDIAL Y TASA DE POBREZA EXTREMA MUNDIAL



FUENTE: Banco Mundial (SI.POV.DDAY; «tasa de pobreza extrema - 1,90 dólares/ día (2011 PPA)»); DARVAS (2016) – muestra de 128 países y método de cálculo log normal determinístico.

los menores costes laborales en otros países, generando un impacto negativo sobre la economía local. El problema se agrava cuando las empresas y los individuos no tienen capacidad para reaccionar ante los cambios que causa la globalización y las autoridades políticas no responden con medidas de ajuste para aliviar los costes económicos y sociales que la globalización acarrea a los perdedores.

Los trabajadores también se ven afectados de forma distinta según su nivel de cualificación. El comercio entre los países de las economías avanzadas y las economías emergentes ha aumentado la remuneración de los trabajadores cualificados de los países desarrollados, debido a que es el factor relativamente escaso a nivel mundial. A su vez, la remuneración de los trabajadores no cualificados en los países desarrollados ha disminuido por la competencia que ejerce la abundante mano de obra no cualificada que existe en las economías emergentes (Timmer *et al.*, 2014).

La evidencia empírica muestra de forma reiterada y consistente que la globalización no es la principal causa de aumento de la desigualdad de la renta dentro de un país. En general, la causa principal es la tecnología<sup>18</sup>. Sin embargo, los críticos de la globalización tienden a culpar a los retos que supone este proceso de cambio, cuando la causa de muchos problemas económicos y sociales de un país es la falta de reformas internas para enfrentarse adecuadamente a los retos de la globalización. Cuando el avance de la tecnología es el principal factor de crecimiento, el recurso más escaso —el talento— se premia desproporcionadamente (Rosen, 1981). Además, la revolución digital se está acelerando y muchos trabajadores tienen poco que ofrecer cuando sus habilidades han sido incorporadas a los ordenadores, lo que se traduce en menos puestos de trabajo y menores salarios (Brynjolfsson y McAfee, 2013).

<sup>18</sup> En las dos últimas décadas, también debemos añadir el excesivo crecimiento del sector financiero en varias economías avanzadas. Aunque el impacto del peso de las finanzas sobre el crecimiento es habitualmente positivo, las ganancias se concentran en el segmento de la población más rica, que dispone de la formación y los recursos para aprovechar los nuevos instrumentos, procesos y productos financieros.

Otra forma de analizar el impacto del comercio sobre el bienestar de los individuos es analizar al consumo de los hogares. De nuevo, la globalización tiene sus ganadores y perdedores. El comercio afecta a los precios relativos de muchos bienes que forman parte de la cesta de consumo de los hogares. Cuando el comercio tiende a reducir los precios relativos de los productos que más frecuentemente son comprados por hogares con menor renta, las familias más pobres son las más beneficiadas por el comercio (Broda y Romalis, 2008; Fajgelbaum y Khandelwal, 2016). Dado que el comercio tiene efectos positivos y negativos sobre la renta y el consumo, es complicado identificar el efecto neto de una mayor apertura al exterior sobre la desigualdad en el nivel de bienestar de los trabajadores y los hogares.

## 5. Conclusiones

La globalización se ha acelerado a finales del Siglo XX. El motor de esta aceleración, como siempre, ha sido la tecnología; en esta ocasión, la revolución digital y su aplicación a las tecnologías de la información y la comunicación. Además, se han incorporado un grupo de economías emergentes muy abundantes en mano de obra y bajos salarios.

En esta nueva etapa de la globalización, las tecnologías de la información y comunicación han reducido los costes de coordinación entre tareas en los procesos productivos, lo que ha permitido que muchas tareas puedan realizarse en cualquier parte del mundo. Aunque las grandes empresas multinacionales dominan los flujos de comercio e inversión, cualquier empresa desde cualquier lugar del mundo puede tener un papel activo en el proceso de integración comercial a través de su participación en las cadenas globales de valor.

El aumento de la dotación mundial de mano de obra menos cualificada procedente de las economías emergentes ha hecho recuperar protagonismo a la ventaja comparativa como determinante de la especialización productiva de los países. Los países muy abundantes en tierra se han especializado más aún en

la producción de materias primas y productos agrícolas. En los países avanzados la especialización productiva ha estado sesgada hacia sectores intensivos en capital físico y mano de obra cada vez mejor cualificada. En los países de renta media relativamente abundantes en mano de obra no cualificada ha aumentado la producción de sectores intensivos en manufacturas tradicionales, así como la de sectores de tecnologías medias.

La globalización, en cualquiera de sus formas visibles (el comercio internacional, la inversión directa extranjera y las migraciones internacionales), mejora el bienestar mundial. La globalización crea oportunidades, pero también problemas a las personas, industrias y territorios que no están preparados cuando se producen los cambios. Recientemente ha aumentado el interés por analizar adecuadamente los enormes costes que la globalización tiene sobre ciertos grupos sociales o comunidades.

Hay que seguir apoyando la liberalización del comercio y facilitar los movimientos internacionales de personas y capitales. Lo contrario significa ralentizar el crecimiento económico mundial. La respuesta ante los retos de la globalización no es un mayor proteccionismo. Hay que seguir estimulando el crecimiento del comercio a través de nuevos tratados comerciales multilaterales y regionales que atiendan a los cambios que se están produciendo en esta economía global —por ejemplo, el comercio digital—. Todavía hay importantes barreras que eliminar, como la protección de la propiedad intelectual. Por último, pero no menos importante, hay que preparar mejor a los trabajadores, dotarlos de mejores cualificaciones, para que encuentren trabajos de calidad en un entorno de rápidos cambios por las innovaciones tecnológicas y el movimiento internacional de la actividad económica.

### Referencias bibliográficas

[1] AMADOR, J. y CABRAL, S. (2009). «Vertical Specialization across the World: A Relative Measure». *The North*

*American Journal of Economics and Finance*, vol. 20, nº 3, pp. 267-280.

[2] AMITI, M. y WEINSTEIN, D. (2011). «Exports and Financial Shocks». *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 126, nº 4, pp. 1.841-1.877.

[3] BAIER, S.L. y BERGSTRAND, J.H. (2007). «Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade?». *Journal of International Economics*, vol. 7, nº 1, pp. 72-95.

[4] BALDWIN, R. (2009). *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects* (CEPR). Ebook. Londres: Centre for Economic Policy Research.

[5] BALDWIN, R. (2011). *21st Century Regionalism: Filling the Gap between 21st Century Trade and 20th Century Trade Rules*. Policy Insight nº 56. Washington: Center for Economic Policy Research.

[6] BALDWIN, R. (2016). *The Great Convergence Information Technology and the New Globalization*, Bknap Press.

[7] BERNHOFEN, D.; EL SAHLI, Z. y KNELLER, R. (2016). «Estimating the Effects of the Container Revolution on World Trade». *Journal of International Economics*, vol. 98, pp. 36-50.

[8] BRAINARD, S. (1997). «An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade». *American Economic Review*, vol. 87, nº 4, pp. 520-544.

[9] BRODA, C. y ROMALIS, J. (2008). «Inequality and Prices: Does China benefit the Poor in America?». *University of Chicago mimeograph*.

[10] BRODA, C. y WEINSTEIN, D. (2006). «Globalization and Gains from Variety». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 121, nº 2, pp. 541-585.

[11] BRYNJOLFSSON, E. y MCAFEE, A. (2013). *La carrera contra la máquina*. Antoni Bosch Editor.

[12] COSTINOT, A. y RODRIGUEZ-CLARE, A. (2014). «Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization». GOPINATH, HELPMAN y ROGOFF (eds). *Handbook of International Economics*, vol. 4, cap. 4, pp. 197-261.

[13] CHANDY, L. y SEIDEL, B. (2016). «Is Globalization's Second Wave about to Break?», *Brookings Institution Paper*, 2016/3.

[14] DARVAS, Z. (2016). «Some are More Equal than Others: New Estimates of Global and Regional Inequality». *Bruegel Working Paper*, nº 8.

[15] DHINGRA, S.; HUANG, H.; OTTAVIANO, G.; PESSOA, J. P.; SAMPSON, TH. y VAN REENEN, J. (2016). «The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects». *CEP Discussion Paper*.

[16] ESTEVADEORDAL, A. y TAYLOR, A.M. (2002). «A Century of Missing Trade?». *American Economic Review*, vol. 92, nº 1, pp. 383-393.

- [17] FAJGELBAUM, P. y KHANDELWAL, A. (2016). «Measuring the Unequal Gains from Trade». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, nº 2, pp. 359-407.
- [18] FRANKEL, J. y ROMER, D. (1988). «Does Trade Cause Growth?». *American Economic Review*, vol. 89, nº 3, pp. 379-399.
- [19] GEREFFI, G. (2014). «Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World». *Review of International Political Economy*, vol. 21, nº 1, pp. 9-37.
- [20] HANSON, G. (2012). «The Rise of Middle Kingdoms: Emerging Economies in Global Trade». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, nº 2, pp. 41-64.
- [21] HEAD, K. y MAYER, T. (2013). «What Separates Us? Sources of Resistance to Globalization». *Canadian Journal of Economics*, vol. 46, nº 4, pp. 1.196-1.231.
- [22] HELPMAN, E. y KRUGMAN, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, MA: MIT Press.
- [23] HOEKMAN (2015). *The Global Trade Slowdown: A New Normal?*. VoxEU.org eBook, junio, 2015.
- [24] HUMMELS, D.L.; ISHII, J. y YI, K.M. (2001). «The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade». *Journal of International Economics*, vol. 54, nº 1, pp. 75-96.
- [25] IRWIN, D. A. (2011). *Peddling Protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression*. Princeton University Press.
- [26] KOOPMAN, R.; WANG, Z. y WEI, S. J. (2008). «How Much of Chinese Exports is Really Made In China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive». *NBER Working Paper*, nº 14.109.
- [27] KRUGMAN, P. (1995). «Growing World Trade: Causes and Consequences». *Brookings Papers on Economic Activity*, nº 1, pp. 327-377.
- [28] LEE, H.Y.; RICCI, L. y RIGOBON, R. (2012). «Once Again: Is Openness Good for Growth?». *Journal of Development Economics*, vol. 75, nº 2, pp. 451-472.
- [29] O'ROURKE, K. y WILLIAMSON, J. (1999). *Globalisation and History*, Cambridge, Mass. MIT Press, 1999.
- [30] ORTEGA, F. y PERI, G. (2014). «Openness and Income: The Roles of Trade and Immigration». *Journal of International Economics*, vol. 92, nº 2, pp. 231-251.
- [31] OSSA, R. (2015). «Why Trade Matters After All». *Journal of International Economics*, vol. 97, pp. 266-277.
- [32] ROSEN, SH. (1981). «The Economics of Superstars». *American Economic Review*, vol. 71, nº 5, pp. 845-858.
- [33] SCHOTT, P.K. (2003). «One Size Fits All? Heckscher-Ohlin Specialization in Global Production». *American Economic Review*, vol. 93, nº 3, pp. 686-708.
- [34] STURGEON, T. J. (2001). «How Do We Define Value Chains and Production Networks?». *IDS Bulletin*, vol. 32, nº 2, pp. 9-18.
- [35] SUBRAMANIAN, A. y KESSLER, M. (2013). «The Hyperglobalisation and its Future». *Peterson Institute for International Economics, Working Paper*, 13-6.
- [36] SUBRAMANIAN, A. y WEI, S. J. (2007). «The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly». *Journal of International Economics*, vol. 72, nº 1, pp.151-175.
- [37] TIMMER, M.P.; ERUMBAN, A.; LOS, B.; STEHRER, R. y DE VRIES, G. J. (2014). «Slicing Up Global Value Chains». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, nº 2, pp. 99-118.
- [38] TREFLER, D. (2004). «The Long and Short of the Canada-US Free Trade Agreement». *American Economic Review*, vol. 94, nº 4, pp. 870-895.