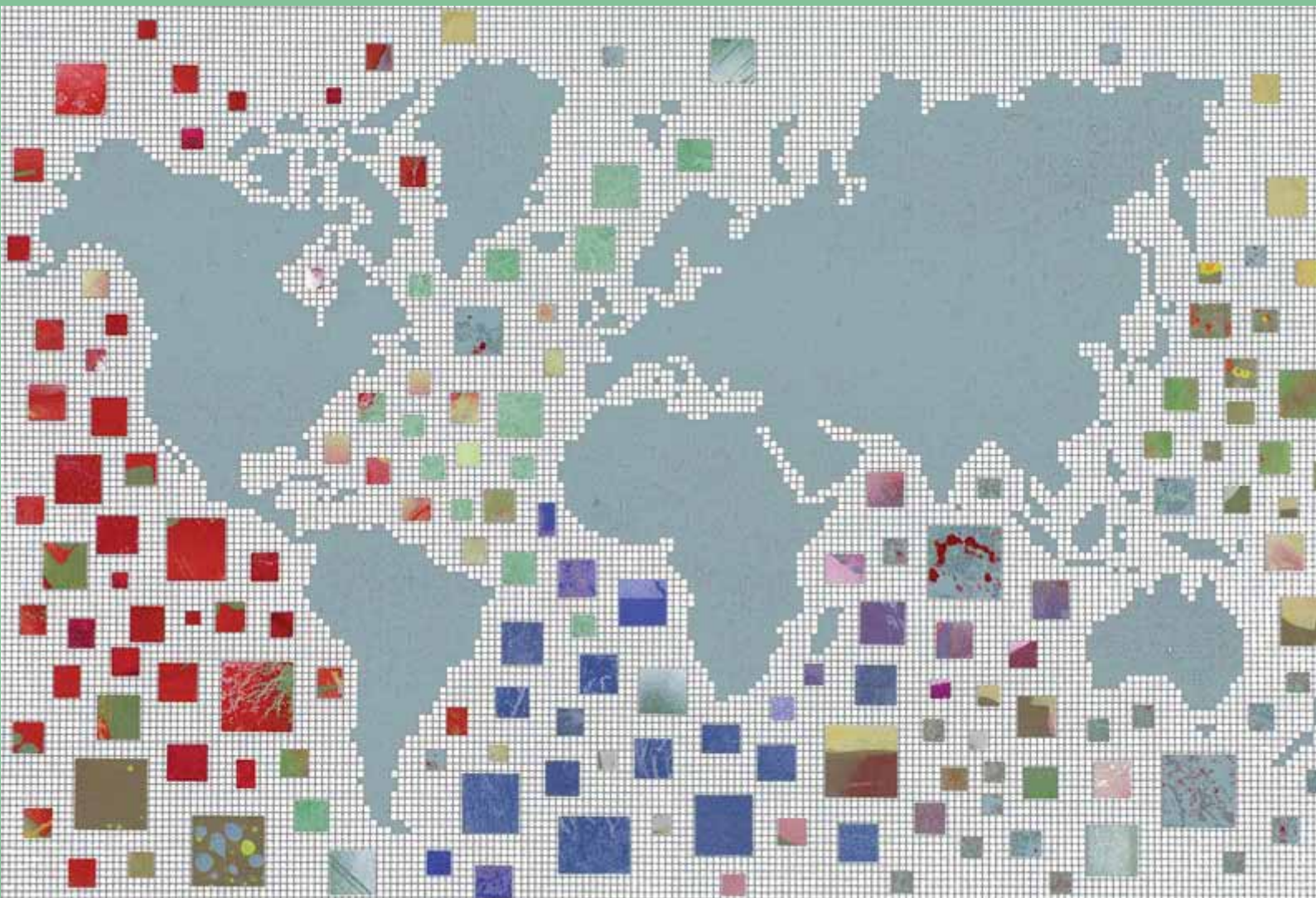




ORGANIZACIÓN
MUNDIAL
DEL COMERCIO

Informe sobre el Comercio Mundial 2014

Comercio y desarrollo:
tendencias recientes y
función de la OMC



¿Qué es el Informe sobre el Comercio Mundial?

El Informe sobre el Comercio Mundial es una publicación anual que tiene por finalidad facilitar una mayor comprensión de las tendencias del comercio, las cuestiones de política comercial y el sistema multilateral de comercio.

Cómo utilizar este informe

El Informe sobre el Comercio Mundial 2014 se divide en dos partes. La primera contiene un breve resumen de la situación del comercio en 2013 y los primeros meses de 2014, mientras que la segunda se centra en tendencias recientes del comercio y del desarrollo y en la función de la OMC.

Para saber más

Sitio Web de la OMC:

www.wto.org/sp

Consultas de carácter general:

enquiries@wto.org

Tel.: +41 (0)22 739 51 11

Índice

Agradecimientos y Descargo de responsabilidad	2
Prólogo del Director General de la OMC	3
Resumen	5
I La economía y el comercio mundiales en 2013 y comienzos de 2014	16
II Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC	40
A Introducción	42
1. Cuatro tendencias comerciales recientes	44
2. Desarrollo y comercio: análisis histórico	46
B Importancia creciente de los países en desarrollo en la economía mundial	56
1. Convergencia mundial en la evolución del PIB	58
2. ¿Qué factores determinan el crecimiento?	63
3. Participación creciente de los países en desarrollo en la economía mundial	68
4. Heterogeneidad de las experiencias de desarrollo	68
5. Apertura del comercio en los países en desarrollo	75
6. Conclusiones	76
C Auge de las cadenas de valor mundiales	84
1. Desagregación de la producción: nuevas tendencias	86
2. Las cadenas de valor mundiales: oportunidades y desafíos para el desarrollo	103
3. Riesgos relacionados con la participación en las cadenas de valor mundiales	118
4. Políticas que afectan a las cadenas de valor mundiales	125
5. Conclusiones	134
D Nueva función de los productos básicos en las estrategias de desarrollo	142
1. Comienzo (y fin) de un "superciclo" de los precios de los productos básicos	144
2. El comercio de productos agropecuarios y el desarrollo	150
3. El comercio de productos agropecuarios al servicio del desarrollo: marco normativo	162
4. El comercio de recursos naturales y el desarrollo: retos y oportunidades	170
5. Medidas de política comercial en los sectores de los recursos naturales	181
6. Conclusiones	184
E Sincronización y globalización crecientes de las perturbaciones macroeconómicas	188
1. Volatilidad macroeconómica de las economías en desarrollo	190
2. Las economías en desarrollo durante la crisis de 2008-2009	193
3. Reacción de la política comercial a la crisis	196
4. Conclusiones	205
F La OMC y los países en desarrollo	208
1. Las cuatro tendencias y la OMC	210
2. Función económica de los compromisos y las flexibilidades en los acuerdos comerciales	211
3. Disposiciones y flexibilidades especiales destinadas a los países en desarrollo Miembros de la OMC	215
4. Aspectos institucionales del comercio y el desarrollo en la OMC	224
Apéndice: El Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC	226
G Conclusiones	232
Bibliografía	234
Notas técnicas	248
Abreviaturas y símbolos	252
Lista de gráficos, cuadros y recuadros	255
Miembros de la OMC	262
Informes sobre el Comercio Mundial de años anteriores	263

Agradecimientos

El Informe sobre el Comercio Mundial 2014 ha sido elaborado bajo la responsabilidad general de Xiaozhun Yi, Director General Adjunto, y Robert Teh, Director interino de la División de Estudios Económicos y Estadística. El informe de este año ha sido coordinado por Christian Henn y Roberta Piermartini. Los autores del informe son Marc Auboin, Marc Bacchetta, Cosimo Beverelli, John Hancock, Christian Henn, Marion Jansen, Alexander Keck, Andreas Maurer, Coleman Nee, Alberto Osnago, Roberta Piermartini, Nadia Rocha y Robert Teh (División de Estudios Económicos y Estadística); Nicolas Lamp y Jesse Nicol (Secretaría del Órgano de Apelación); Joy Kategekwa, Rainer Lanz y Michael Roberts (División de Desarrollo).

El capítulo I del informe, sobre la evolución del comercio en 2013 y al comienzo de 2014, ha sido redactado por Coleman Nee. Emily Blanchard, Miet Maertens y Jo Swinnen redactaron documentos de antecedentes para el capítulo II. También han contribuido a la tarea de redacción Diwakar Dixit, Hubert Escaith y Bram van Helvoirt. Los datos estadísticos fueron facilitados por Christophe Degain, Florian Eberth, Anthony Mistri y Joaquín Montes Rodríguez, de la División de Estudios Económicos y Estadística, cuyo trabajo fue supervisado por Andreas Maurer y Jürgen Richtering. Paulette Planchette ha coordinado la preparación del material gráfico y la bibliografía, contando con la asistencia de Véronique Bernard en esta última tarea. Veronique Bernard ha preparado el glosario. Han contribuido a las tareas de investigación Wafa Aidi, Mathilde Lebrand, Volker Lindenthal, Marc-André Luik, Arevik Mkrtchyan, Simon Neumueller, Kirill Shakhnov, Jasmeer Virdee y Ryan Weldzius.

Otras divisiones de la Secretaría de la OMC formularon aportaciones y observaciones valiosas a las versiones provisionales del informe. En particular, bajo la supervisión de Shishir Priyadarshi, han colaborado estrechamente en diversas fases de la preparación del

informe los colegas de la División de Desarrollo Trineesh Biswas, Harish Iyer, Taufiqur Rahman, Raúl Torres y Hans-Peter Werner. Los autores desean agradecer el asesoramiento impartido por varios colegas de la División de Agricultura y Productos Básicos (Diwakar Dixit, Evan Rogerson), la Secretaría del Órgano de Apelación (Amanda Dakoure, Iryna Polovets, Werner Zdouc), la División de Consejo y del Comité de Negociaciones Comerciales (Joan Apecu, Victor Luiz Do Prado), la División de Estudios Económicos y Estadística (Hubert Escaith, Thomas Verbeet), la División de Propiedad Intelectual (Jayashree Watal), la División de Asuntos Jurídicos (Gabrielle Marceau), la División de Acceso a los Mercados (Roy Santana), el Gabinete del Director General (Tatiana Lacerda Prazeres, David Tinline, Tim Yeend), la División de Comercio de Servicios (Antonia Carzaniga, Dale Honeck, Hoe Lim, Martin Roy) y la División de Examen de las Políticas Comerciales (Richard Eglin, Willy Alfaro, Verena Hess-Bays, Carlos Pérez del Castillo).

Las siguientes personas ajenas a la Secretaría de la OMC también formularon observaciones útiles sobre las distintas versiones: Michael Finger, Bernard Hoekman, Edwini Kessie, Nuno Limão, Patrick Low, Petros Mavroidis, Brad McDonald, William Milberg, Sébastien Miroudot, Nkunde Mwase, Peter Neary, Chris Papageorgiou, Adrián Peralta, Michele Ruta, Robert Staiger, John Sutton, John Whalley y Adrian Wood.

La producción del informe estuvo a cargo de Paulette Planchette, de la División de Estudios Económicos y Estadística, en colaboración con Anthony Martin y Helen Swain, de la División de Información y Relaciones Exteriores. Anthony Martin editó el informe. Los traductores de la División de Servicios Lingüísticos, Documentación y Gestión de la Información trabajaron arduamente para cumplir unos plazos muy estrictos.

Descargo de responsabilidad

El Informe sobre el Comercio Mundial y todas las opiniones reflejadas en el mismo son responsabilidad exclusiva de la Secretaría de la OMC.

No pretenden reflejar las opiniones y puntos de vista de los Miembros de la OMC. Los autores principales del Informe desean asimismo exonerar a quienes han hecho observaciones de su responsabilidad por todo error u omisión que se haya podido producir.

Prólogo del Director General de la OMC

Desde el comienzo del milenio, los datos nos han mostrado de modo inequívoco que el comercio, como componente esencial del crecimiento económico y del desarrollo, puede cambiar realmente la vida de las personas. El rápido crecimiento económico registrado en numerosas economías en desarrollo desde entonces se ha combinado con una mayor integración en el sistema de comercio mundial. Esa experiencia ha puesto de manifiesto la función que puede desempeñar el comercio en el aumento de los ingresos por habitante, la contribución al logro de objetivos sociales más amplios en los países en desarrollo y la mejora del acceso a tecnologías y conocimientos avanzados que permitan sentar las bases del crecimiento futuro.

Asimismo, durante ese período se ha producido una evolución en los problemas que plantea el desarrollo y han cobrado importancia nuevos modelos y prácticas comerciales. Por consiguiente, es importante tener en cuenta cómo ha evolucionado la interrelación entre comercio y desarrollo y prestar apoyo a nuestros Miembros en el análisis de lo que significa esa evolución para la labor de la OMC. Tal es la propuesta del Informe sobre el Comercio Mundial 2014, que presta especial atención a los cambios que han tenido lugar en la relación entre comercio y desarrollo desde comienzos del milenio y especifica cuatro tendencias básicas que han alterado la forma en que el comercio afecta a los resultados de desarrollo.

La primera tendencia descrita es el acelerado crecimiento económico de los países en desarrollo desde el comienzo del milenio. Como promedio, las tasas de crecimiento económico se han triplicado en comparación con el decenio de 1990, aunque las diferencias son considerables entre unos países y otros. La trayectoria de crecimiento parece estar en consonancia con la experiencia pasada más amplia, incluida la evolución del Japón y de las economías recientemente industrializadas de Asia Oriental, lo que parece indicar que el proceso de recuperación, una vez iniciado, permite un desarrollo rápido y tiene potencial para elevar los ingresos hasta los niveles de los países desarrollados. En cada uno de esos casos, el rápido crecimiento se ha acompañado de un incremento de las corrientes comerciales, a su vez precedido frecuentemente por la reducción de los obstáculos arancelarios.

Esta situación plantea varios problemas en lo que respecta al desarrollo, por ejemplo, cómo iniciar los procesos de recuperación de esos países aún rezagados, o cómo lograr que el crecimiento, una vez iniciada su aceleración, sea inclusivo y sostenible. La experiencia reciente ha mostrado que, si bien el crecimiento puede elevar la calidad de los indicadores de desarrollo humano, la mejora de los resultados en materia de medio ambiente o la distribución más equitativa de los ingresos no son beneficios automáticos.

La segunda tendencia es la expansión de las cadenas de valor mundiales, que no son un fenómeno nuevo, pero que se han ampliado y reforzado significativamente en los últimos años y ofrecen mayores oportunidades a los

países en desarrollo para integrarse en la economía mundial con menos costos. Las mejoras en la tecnología de las comunicaciones y el descenso de los costos del transporte en todo el mundo han facilitado la “desagregación” de las tareas a nivel internacional. Como resultado, tareas que antes eran realizadas en una sola fábrica o un único país se reparten, cada vez en mayor medida, entre distintos países para aprovechar sus diferentes ventajas técnicas y menores costos. En consecuencia, los países pueden participar en las exportaciones aunque sólo dominen ciertas tareas específicas o fabriquen determinados componentes, en lugar del producto acabado. En el presente informe se muestra que, durante el último decenio, los países en desarrollo han aumentado su participación en las cadenas de valor mundiales, al tiempo que ha cobrado importancia la orientación Sur-Sur de esas cadenas. Los países en desarrollo que han logrado una mayor integración en las cadenas de valor mundiales son los que tienen un entorno comercial favorable, buenas infraestructuras y menos obstáculos arancelarios o restricciones a la inversión.

Sin embargo, el acceso a las cadenas de valor mundiales no es automático, y liberar su potencial de desarrollo puede plantear una serie de problemas a los países en desarrollo. Un país que desee integrarse en esas cadenas de producción debe hallarse ya en condiciones de ofrecer niveles de calidad y eficiencia mundialmente competitivos en sus productos. En la práctica, esto significa que algunos países no pueden participar eficazmente en las cadenas de valor mundiales, y muchos países en desarrollo se han quedado rezagados. Aunque la integración inicial en el extremo inferior de la cadena de valor suele conllevar mejoras de productividad, la competencia relacionada con esas tareas poco especializadas suele ser intensa. El paso a tareas de mayor valor añadido puede permitir a los países en desarrollo sacar más provecho de las cadenas de valor mundiales, pero el logro de ese objetivo resulta a veces difícil y costoso. Además, cuando hay competencia por las inversiones que muchos países necesitan para participar, los países en desarrollo pueden verse arrastrados a una carrera hacia los niveles mínimos exigibles en materia de reglamentaciones.

La tercera tendencia especificada en el presente informe es el aumento de los precios de los productos agrícolas y los recursos naturales durante el último decenio y la importancia creciente de las exportaciones de productos básicos. Esa evolución ha aportado notables beneficios a los países en desarrollo que están en condiciones de exportar productos básicos. Aunque no puede excluirse un riesgo de cambio de tendencia, la situación de la demanda mundial -y especialmente, la fuerte demanda de las economías emergentes- apuntan a que los precios de los productos agrícolas y los recursos naturales seguirán siendo altos en el futuro previsible.

En consecuencia, el sector agrícola, que da empleo a más de la mitad de la mano de obra en los países en desarrollo, puede seguir desempeñando una función decisiva para erradicar la pobreza. Esa función podrá reforzarse si se

reducen los obstáculos que aún frenan las exportaciones agrícolas. Tanto los aranceles aplicados en los mercados de destino como las subvenciones con efecto de distorsión del comercio siguen siendo elevados. Además, el cumplimiento de las cada vez más importantes normas sobre productos puede resultar costoso para los pequeños productores de los países en desarrollo. El alto grado de concentración de los mercados, que parece evidente en algunos segmentos de las cadenas de valor agrícolas, puede menoscabar también las posiciones negociadoras de los pequeños productores en los países en desarrollo. A largo plazo, la capacidad del sector agrícola para contribuir al desarrollo dependerá de que se logren mejoras continuas en la productividad y se reduzcan a nivel mundial los obstáculos arancelarios y las subvenciones con efectos de distorsión del comercio.

La evolución favorable de los precios ha dado lugar a un crecimiento significativo del PIB per cápita en varios países en desarrollo ricos en recursos naturales, especialmente del África subsahariana y de América Latina, y algunos de esos países han alcanzado una situación de prosperidad de amplia base. No obstante, la aplicación de una estrategia de comercio y desarrollo basada en los recursos naturales ofrece varias dificultades. Por ejemplo, la calidad de las instituciones es importante para asegurar que los ingresos se utilicen sin provocar ciclos de expansión y contracción y para promover la diversificación con objeto de reducir la inestabilidad macroeconómica. Además, aunque la captación de inversiones extranjeras directas es fundamental para desarrollar el sector de los recursos naturales, existe el riesgo de que los métodos de extracción de alta intensidad de capital, además de no producir beneficios sociales amplios, desplacen a otras inversiones no orientadas a la explotación de los recursos naturales. De modo similar, es necesario prever y atenuar los riesgos resultantes para el medio ambiente.

La cuarta tendencia es el alcance cada vez más global de las crisis macroeconómicas. Aunque la crisis de 2008-2009 tuvo su origen en los mercados financieros de varios países desarrollados, sus efectos se dejaron sentir en todo el mundo. La brusca reducción de las corrientes de comercio e inversiones, agravada por la caída de la demanda global y el agotamiento de la financiación del comercio, contribuyeron a transmitir los efectos de la crisis económica a los productores y comerciantes de las economías en desarrollo. Sin embargo, el hecho de que no se haya producido un brote de proteccionismo a la escala registrada en anteriores crisis significa que se evitó un derrumbe del comercio internacional significativamente peor.

Durante la crisis se adoptaron algunas medidas restrictivas del comercio, pero ni los países en desarrollo ni los países desarrollados impusieron sistemáticamente obstáculos al comercio. El sistema basado en normas de la OMC y sus mecanismos de vigilancia de las políticas comerciales de los Miembros desempeñaron una función decisiva para mantener bajo control las reacciones proteccionistas. En último término, la respuesta coordinada, que combinó el estímulo macroeconómico con el compromiso de no introducir medidas proteccionistas, fue fundamental para trazar el camino de regreso al crecimiento y preservar los beneficios de desarrollo logrados en el período anterior a la crisis.

Al analizar esas tendencias, queda claro que tanto el comercio como la OMC han contribuido al desarrollo económico de varias importantes maneras. Ante todo, la OMC proporciona un entorno comercial con normas claramente definidas. Al mismo tiempo, permite a los países en desarrollo aprovechar diversas flexibilidades en la aplicación de sus compromisos. Como resultado, la OMC ha favorecido una mayor integración en las cadenas de valor mundiales, ha permitido a los países en desarrollo sacar partido del aumento de los precios de los productos básicos y ha contribuido a frenar la adopción de medidas proteccionistas durante la crisis mundial. Los cambios experimentados durante ese período ponen de relieve el hecho de que un sistema multilateral de comercio abierto, previsible, no discriminatorio y basado en normas será un instrumento necesario para lograr que el comercio funcione más eficazmente a favor del desarrollo en el futuro.

Si bien algunas economías en desarrollo han realizado avances significativos en los últimos años, queda aún mucho por hacer para acortar distancias en el caso de numerosas economías pobres. Por ello, la labor de la OMC es hoy más importante que nunca. En diciembre de 2013, los Miembros de la OMC tomaron en Bali una serie de decisiones que, además de sentar las bases para futuras negociaciones, ayudarán a los países pobres a poner en práctica su potencial exportador y mantener el impulso de desarrollo creado en el pasado decenio.

Al tiempo que se muestra cómo ha cambiado la relación entre comercio y desarrollo desde el comienzo del milenio, en el presente informe se ofrece materia de reflexión para los Miembros de la OMC. En sus páginas se insiste en la importancia de nuestra labor de actualización de las normas, disciplinas y flexibilidades de la OMC y se describen algunos de los problemas que hemos de resolver para lograr que todos los países participen plenamente en la economía mundial en los próximos años y que las personas de todo el mundo puedan sentir los beneficios del comercio en la mejora de sus vidas y en las perspectivas de sus familias y comunidades.

Al mirar hacia el futuro tengo siempre presentes los debates sobre la Agenda de Desarrollo post 2015 que está actualmente cobrando forma en las Naciones Unidas. Esos debates son importantes para coordinar las iniciativas de desarrollo de la comunidad internacional y representan un diálogo en el que la OMC y sus Miembros participan intensamente. La publicación del Informe sobre el Comercio Mundial es una buena ocasión para reconocer de nuevo la contribución al desarrollo hecha por el comercio y el sistema multilateral de comercio abierto, no discriminatorio y basado en normas de la OMC, y también la contribución que ese sistema puede hacer al programa de desarrollo posterior a 2015.



Roberto Azevêdo
Director General

Resumen

A. Introducción

En el Informe sobre el Comercio Mundial 2014 se examinan cuatro tendencias características del último decenio: i) el auge del mundo en desarrollo, ii) la expansión de las cadenas de valor mundiales, iii) el aumento de los precios de los productos básicos y la importancia creciente de las exportaciones de esos productos, y iv) el alcance cada vez más global de las crisis macroeconómicas. En su análisis, el informe se centra en la forma en que esas tendencias han remodelado la función del comercio como instrumento de desarrollo y, al mismo tiempo, pone de manifiesto los impedimentos que siguen frenando la expansión del desarrollo mundial. Sobre la base de ese análisis, el Informe muestra en qué medida las características del sistema de la OMC han contribuido a consolidar los avances recientes en materia de desarrollo de numerosos países en desarrollo al permitirles adaptarse a esas cuatro tendencias, sacar provecho de ellas y mitigar los riesgos que conllevan.

Desde la revolución industrial de finales del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX, el mundo ha experimentado varias etapas fundamentales de desarrollo económico, cada una de ellas acompañada de una expansión igualmente importante del comercio internacional y caracterizada por una recuperación del crecimiento más rápida que la del ciclo anterior. En una primera etapa, en la segunda mitad del siglo XIX, se produjo el despegue industrial de Europa y América del Norte, que dejaron atrás al resto del mundo y, al mismo tiempo, ampliaron el alcance de su comercio. Tras la Segunda Guerra Mundial se inició una segunda etapa, favorecida en los años de la posguerra por la reapertura gradual del comercio tras su colapso durante el período de entreguerras, y durante la cual el Japón y otras economías recientemente industrializadas se pusieron rápidamente a la altura del mundo occidental, cuyo crecimiento se aceleraba también. La etapa final y más amplia es la iniciada a partir del decenio de 1980 con la apertura de algunas economías, incluidas las de China y la India, que han emprendido el proceso de recuperación industrial más rápido experimentado hasta la fecha.

A medida que el desarrollo económico mundial se ha ampliado, intensificado y acelerado, el sistema económico internacional ha tenido que adaptarse en consecuencia. A mediados del siglo XIX, las relaciones económicas se regían por una red de acuerdos comerciales bilaterales cuyo centro se hallaba en Europa y por el mecanismo del patrón oro internacional, bajo el liderazgo teórico de Gran Bretaña, que por entonces era la potencia económica dominante. A partir de 1945, las relaciones económicas empezaron a regirse por un sistema multilateral de normas, que comprendía el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y las instituciones de Bretton Woods. Ese mismo sistema, cuya

expansión ha sido extraordinaria, ha servido también de apoyo para la etapa más reciente de desarrollo económico mundial.

Véase la página 42

B. Importancia creciente de los países en desarrollo en la economía mundial

Desde el decenio de 1990, el nivel de ingresos de los países en desarrollo ha registrado un movimiento de convergencia con el de los países ricos, debido a que el ritmo de crecimiento se ha acelerado en las economías en desarrollo y frenado en las economías desarrolladas. Los resultados de los países en desarrollo miembros del G-20 han sido particularmente sólidos.

El crecimiento ha sido espectacular en los países en desarrollo: tras haber crecido a un ritmo del 1,5% anual en el decenio de 1990, los ingresos han aumentado en el 4,7% anual, como promedio, desde entonces. Mientras tanto, el crecimiento anual de los ingresos per cápita en el mundo desarrollado se ha hecho más lento hasta llegar apenas al 0,9%, en comparación con el 2,8% en el decenio de 1990. Los países en desarrollo miembros del G-20 han tenido resultados especialmente buenos (5,2%), al tiempo que tanto los países menos adelantados (PMA) como los demás países en desarrollo han crecido a un ritmo del 3,7%. Es posible que, debido a su tamaño, su rápida industrialización y su mayor apertura al comercio, los países en desarrollo miembros del G-20, como China, la India y el Brasil, hayan comunicado su impulso a los demás países en desarrollo. En el decenio de 2000, la mayor demanda de productos básicos dio por resultado la subida de los precios y, en consecuencia, el aumento de los ingresos en los países en desarrollo exportadores de recursos naturales, incluidos numerosos PMA. En su conjunto, las economías en desarrollo representan ya el 50% tanto de la producción como del comercio mundiales (en comparación con el 39% y el 32%, respectivamente, en 2000).

Estos modelos de desarrollo han transformado la distribución de los ingresos a nivel mundial, que se ha hecho mucho más uniforme en su conjunto, debido a la reducción de la desigualdad *entre* países. Hasta el año 2000, la distribución se caracterizaba por dos niveles extremos, uno de ellos correspondiente a las economías en desarrollo pobres y el otro a las economías desarrolladas ricas. A partir de entonces, la convergencia de las economías en desarrollo ha reducido el desfase entre las naciones ricas y las pobres. Y lo que es más notable: entre ambos extremos ha surgido un tercer nivel

que refleja el mayor crecimiento de muchos países en desarrollo del G-20, tales como China, en comparación con los demás países en desarrollo.

A pesar de haber reducido la diferencia de ingresos con los países industrializados, las economías en desarrollo tienen aún por delante un largo camino de desarrollo. Los PMA siguen muy rezagados, con ingresos per cápita que representan apenas el 4% del promedio de las economías desarrolladas.

El aumento del PIB per cápita puede ayudar a alcanzar otros objetivos sociales. Dado que existe una vinculación entre la expansión del comercio y la aceleración del crecimiento, el comercio puede facilitar el logro de esos objetivos.

El comercio puede incrementar el PIB de diversos modos, por ejemplo, mejorando la asignación de los recursos mediante la especialización basada en la ventaja comparativa o haciendo posible la explotación de economías de escala en la producción. Además, las economías abiertas crecen con mayor rapidez, debido a que el comercio favorece las inversiones, la innovación y la reforma de las instituciones.

Sin embargo, el desarrollo no se limita al aumento del PIB per cápita. Otros importantes indicadores de bienestar son la esperanza de vida al nacer, la tasa de mortalidad infantil, la nutrición, la alfabetización, la igualdad de género y el empleo. Algunos de esos factores se resumen en los índices de desarrollo humano, que guardan una correlación positiva con el crecimiento del PIB cuando las cifras se ponderan en función de la población.

No están claras las repercusiones del crecimiento en otras dimensiones del desarrollo, tales como la desigualdad de ingresos y el desempeño ambiental.

Es posible que el aumento del PIB per cápita no beneficie a gran parte de la población si el crecimiento se acompaña de una mayor desigualdad en los ingresos. Los datos disponibles no apuntan a la existencia de una relación sistemática entre el crecimiento del PIB per cápita y la desigualdad de ingresos. Según la hipótesis de la "curva de Kuznets", en el transcurso del desarrollo de un país, la desigualdad de ingresos puede empeorar en una etapa inicial y después mejorar a medida que el país alcanza cierto nivel de desarrollo. Sin embargo, los datos empíricos no respaldan categóricamente esa hipótesis, y es probable que, en determinados países y épocas, los cambios tecnológicos y las políticas gubernamentales ejerzan una mayor influencia en la desigualdad.

El Índice de Desempeño Ambiental puede resumir diversos indicadores ambientales, desde las emisiones de gases de efecto invernadero hasta la deforestación, que a su vez pueden compararse con el aumento de los ingresos. En el último decenio ha habido una relación positiva entre el crecimiento y la calidad del medio ambiente, lo que parece indicar que los países con

ingresos cada vez mayores pueden destinar más fondos a la conservación del medio ambiente. En la medida en que son capaces de promover el crecimiento económico, las políticas comerciales y de otro tipo deberían contribuir indirectamente a mejorar el entorno natural. Sin embargo, los datos empíricos han dado hasta ahora respuestas contradictorias a esta cuestión.

A lo largo de los dos últimos decenios, los países en desarrollo en su conjunto han reducido los aranceles NMF. Si se tienen en cuenta únicamente esos aranceles, su reducción ha sido mayor, como promedio, en los países en desarrollo del G-20.

Los principales períodos de apertura del comercio en las economías en desarrollo han tenido lugar a partir del decenio de 1980, y esa tendencia aperturista se ha acelerado en el último decenio. Como grupo, los países en desarrollo han reducido los aranceles que aplican en régimen de la nación más favorecida (NMF) a las importaciones. Además, han incrementado el número de productos sujetos a aranceles máximos "consolidados" y reducido los tipos de esos aranceles consolidados.

Aparte de su recurso a otras medidas de política comercial, los países en desarrollo del G-20 han sido los más activos en la reducción de los aranceles NMF, hasta el punto de superar significativamente el promedio de los recortes llevados a cabo por los demás países en desarrollo y PMA. Los países en desarrollo del G-20 han reducido los tipos NMF aplicados en más de un tercio, del 15,6% en 1996 al 10,1% en 2009-2011. Además, han consolidado más del 80% de sus líneas arancelarias y han reducido en la cuarta parte sus tipos consolidados, del 39% en 1996 al 29,2% en 2009-2011. Por ejemplo, el promedio de los aranceles NMF de China se ha reducido desde el 40%, aproximadamente, en 1985 hasta menos del 10% en la actualidad. Según varios estudios, la adhesión de China a la OMC en 2001 ha desempeñado una función importante a ese respecto y ha tenido efectos positivos en el crecimiento económico.

Véase la página 56

C. Auge de las cadenas de valor mundiales

Los países en desarrollo participan cada vez más en las redes internacionales de producción, y las cadenas de valor mundiales Sur-Sur están cobrando importancia creciente.

Las cadenas de valor mundiales no son un fenómeno nuevo. Sin embargo, su importancia en el comercio ha aumentado con el paso del tiempo.

Aunque siempre ha habido tendencia a creer que las cadenas de valor mundiales transitan entre los países desarrollados (Norte) y los países en desarrollo (Sur), los datos muestran que los países en desarrollo llevan a cabo un mayor volumen de comercio dentro de esas cadenas entre ellos mismos. Si bien el comercio Norte-Sur basado en las cadenas de valor mundiales se ha mantenido estable, la parte proporcional del comercio de piezas y componentes entre países en desarrollo pasó de representar aproximadamente el 6% del comercio total en 1988 a casi el 25% en 2013.

Para cuantificar la importancia de las redes de producción internacionales es necesario medir las exportaciones en términos de valor añadido. Sin embargo, los datos relativos al valor añadido sólo están disponibles para algunos países. A pesar de esa limitación, los datos muestran que casi la mitad de las exportaciones brutas de todo el mundo se relacionan con cadenas de valor mundiales, y que las economías que más aumentaron su participación en esas cadenas entre 1995 y 2008 fueron la República de Corea, el Taipei Chino, Filipinas, la India y China. No obstante, la participación de los PMA en las cadenas de suministro sigue siendo limitada.

Con frecuencia, las inversiones extranjeras directas (IED) son fundamentales para establecer vínculos en las cadenas de valor mundiales. La evolución de esas inversiones pone también de manifiesto la participación creciente de los países en desarrollo en dichas cadenas. En 2012, los países en desarrollo absorbieron más de la mitad de las IED mundiales, en comparación con menos del 20% en 2000. Los países en desarrollo se han convertido también en fuentes importantes de inversiones: mientras que sólo el 7% de las IED mundiales procedía de países en desarrollo al final del decenio de 1980, esos países representaron el 34% en 2012.

Los datos disponibles parecen indicar que, como promedio, la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales a través de las exportaciones de servicios ha aumentado.

Los servicios objeto del comercio transfronterizo dentro de las cadenas de valor mundiales representan casi el 16% de las exportaciones de los países desarrollados y algo más del 10% de las exportaciones de los países en desarrollo. Sin embargo, esas cifras no tienen en cuenta las exportaciones indirectas del valor añadido mediante servicios que se ha incorporado a los productos manufacturados. En términos de valor añadido, las exportaciones de servicios realizadas dentro de las cadenas de valor mundiales son sólo ligeramente menores que las exportaciones de productos manufacturados en los países en desarrollo, e incluso mayores en los países desarrollados.

Si se mide la participación en las cadenas de valor mundiales en términos de contratación externa de servicios de tecnología de la información y empresariales, los países en desarrollo aumentaron su participación en las exportaciones globales de esos servicios del 25% en 2005 al 31% en 2012. Sin embargo, la participación de los PMA sigue siendo escasa. En 2013, la parte proporcional de las exportaciones mundiales correspondiente a los PMA fue sólo del 0,33%, cifra notablemente inferior a la de su participación en las exportaciones mundiales de servicios comerciales (0,65%) y mercancías (1,14%).

En general, el comercio de servicios tiene un carácter menos regional que el comercio de mercancías. Si bien la proximidad de los mercados podría ser menos importante para la contratación externa de servicios, otros factores, tales como el idioma, la capacitación, el entorno empresarial o los obstáculos en forma de reglamentaciones nacionales siguen siendo importantes para determinar en qué medida los países en desarrollo pueden integrarse en las cadenas de valor mundiales.

Las cadenas de valor mundiales constituyen una oportunidad para integrarse en la economía mundial con un costo menor. Pero los beneficios de la participación en esas cadenas no son automáticos ...

Las cadenas de valor mundiales ofrecen a los países la posibilidad de incorporarse al comercio mundial mediante la especialización en la producción de algunos componentes o tareas, en lugar de productos acabados.

No todos los países consiguen incorporarse a las cadenas de valor mundiales, ya que para ello deben tener una capacidad de producción suficientemente próxima a los niveles mundiales de calidad y eficiencia. En ese caso, las transferencias de tecnología y conocimientos desde otros países -facilitadas a menudo por las inversiones extranjeras directas (IED)- pueden situar al país de que se trate por encima de los niveles mínimos de calidad y eficiencia. Esa integración inicial en las cadenas de valor mundiales puede redundar en beneficios para el desarrollo al desplazar la mano de obra desde la agricultura hacia tareas de mayor productividad en los sectores manufacturero y de servicios.

Al principio, los países en desarrollo se incorporan a las cadenas de valor mundiales mediante tareas que requieren poca especialización, por ejemplo en fases de fabricación y ensamblaje que pueden transferirse fácilmente a los proveedores de países competidores. La adición de valor en esas fases es escasa y cada vez menor en comparación con actividades tales como las de investigación y desarrollo (I+D), diseño, promoción de marcas y comercialización, que son las esferas habituales de las principales empresas de las cadenas de valor mundiales en las que las capacidades son más difíciles de reproducir. Por consiguiente, para evitar el estancamiento en una situación de ingresos medios, la

modernización “funcional” de las actividades realizadas -por ejemplo, la reorientación del montaje al diseño de productos- podría ser un paso importante para seguir avanzando en el desarrollo. Aunque las transferencias de tecnología pueden contribuir a modernizar los procesos de producción y mejorar la calidad de los productos, la modernización funcional es más difícil de conseguir.

... y el proceso entraña riesgos.

En primer lugar, la participación en las cadenas de valor mundiales aumenta la exposición de un país a los ciclos comerciales mundiales y las perturbaciones del suministro desde ubicaciones lejanas, si en ellas se obtienen insumos esenciales para la producción.

En segundo lugar, el hecho de que la integración en una cadena de valor mundial pueda llevarse a cabo con un conjunto de conocimientos especializados relativamente limitado significa que la ventaja competitiva pierde solidez y el riesgo de reubicación de las industrias es mayor.

En tercer lugar, la competencia para atraer nuevas inversiones expone a los países a una potencial carrera hacia niveles mínimos en materia de reglamentación interna.

En cuarto lugar, las cadenas de valor mundiales pueden reforzar la desigualdad de ingresos a medida que la remuneración de los trabajadores altamente calificados tiende a incrementarse en comparación con la de los menos calificados. Al mismo tiempo, los beneficios de la producción se incrementan en comparación con los del trabajo, probablemente como resultado de las estructuras cada vez más oligopolísticas presentes en muchos mercados.

Entre los obstáculos a los que se enfrentan los países en desarrollo que tratan de integrarse en las cadenas de valor mundiales figuran las barreras infraestructurales y aduaneras. Por ello, los recursos de la Ayuda para el Comercio deberían contribuir prioritariamente a la aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio.

Una reciente encuesta llevada a cabo por la OMC y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) pone de manifiesto los principales obstáculos que las empresas de los países en desarrollo perciben como impedimentos para su participación en las cadenas de valor. Tanto los proveedores como las principales empresas de los países en desarrollo consideran los costos y retrasos de transporte y los procedimientos aduaneros como importantes dificultades para la actividad comercial. Los derechos de importación y las prescripciones en materia de licencias se consideran también obstáculos significativos. Asimismo, en la encuesta se destacan como obstáculos la falta de infraestructuras adecuadas, las limitaciones de acceso a

la financiación del comercio y el cumplimiento de las normas.

Los datos parecen indicar que la participación en las cadenas de valor mundiales es mayor en los países con índices más elevados de calidad de infraestructuras e instituciones y menos obstáculos aduaneros.

La utilización de los recursos de la Ayuda para el Comercio con fines de facilitación del comercio es particularmente importante, ya que los procedimientos aduaneros se consideran obstáculos de envergadura para la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor. La aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC contribuirá notablemente a suprimir los obstáculos que reducen la capacidad de los países en desarrollo para participar en las cadenas de valor mundiales.

Los aranceles aplicados a los productos intermedios se han reducido. Los países suscriben acuerdos comerciales preferenciales de gran alcance.

El efecto de un pequeño incremento de los costos del comercio es mucho mayor si la producción se reparte entre diferentes países que si se lleva a cabo en un único lugar. Como promedio, los países en desarrollo han reducido significativamente sus aranceles sobre las piezas y los componentes, pero la disparidad entre unos países y otros es grande.

La proliferación de acuerdos comerciales preferenciales (ACPR) se debe, hasta cierto punto, a la demanda creciente de una mayor integración en respuesta a los nuevos efectos transfronterizos de la naturaleza cambiante del comercio. De hecho, esos ACPR abarcan, cada vez con más frecuencia, disciplinas relacionadas con medidas internas no arancelarias. En particular, más del 40% de los ACPR vigentes en 2012 contenían disposiciones sobre política de competencia, inversiones, normas y derechos de propiedad intelectual. Sin embargo, las materias abordadas en esos acuerdos son de carácter global, por lo que, tarde o temprano, serán objeto de atención en el sistema multilateral.

Los países con mayores niveles de participación en las cadenas de valor mundiales han asumido también compromisos de más alcance en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC.

Véase la página 84

D. Nueva función de los productos básicos en las estrategias de desarrollo

Los precios de los productos básicos aumentaron significativamente entre 2003 y

2008, lo que llevó a algunos analistas a hablar de un “superciclo” de los productos básicos. Varios factores relacionados con la oferta y la demanda han contribuido al surgimiento de ese superciclo.

Entre 2003 y 2008, los precios de la energía y de los metales y minerales se duplicaron con creces. La expansión de varias economías en desarrollo del G-20 basada en la utilización intensiva de recursos naturales y energéticos fue la causa principal de la tendencia alcista de los precios de esos productos. En el mismo período, el índice de precios efectivos de los productos básicos agrícolas casi llegó a duplicarse. La escalada de precios iniciada en 2003 se debió a varios factores, entre ellos, las condiciones climáticas extremas, las políticas de promoción de los biocombustibles, la depreciación del dólar de los Estados Unidos, el crecimiento económico a más largo plazo en varios países en desarrollo de gran tamaño, la mayor demanda de los mercados de futuros de productos básicos como resultado tanto de la especulación como de la diversificación de las inversiones, los bajos niveles de las reservas, las políticas comerciales y la acumulación de existencias.

Los ciclos de expansión y recesión no son raros en el sector de los productos básicos. Aunque hayan bajado recientemente, los precios de esos productos siguen siendo el doble de elevados que hace un decenio, y hay varias razones para creer que se mantendrán altos y seguirán sujetos a ciclos de expansión y recesión en los próximos años.

La inestabilidad de los precios es una característica de los recursos naturales. Los análisis muestran que, a pesar de no haber alcanzado los niveles sin precedentes del decenio de 1970, la inestabilidad de los precios ha sido mayor en los cinco últimos años que en los dos decenios anteriores. Es probable que esa inestabilidad siga siendo un motivo de preocupación para los países importadores y exportadores.

Las variaciones de la oferta, los cambios tecnológicos y la evolución de las políticas públicas y de las preferencias de los consumidores son factores difíciles de predecir. Sin embargo, las proyecciones relativas a la evolución de la demanda muestran claramente que los precios de los productos básicos pueden seguir siendo altos durante los próximos años. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) ha señalado que, en 2050 a más tardar, la producción mundial de alimentos tendrá que haber aumentado en el 70% para abastecer a la creciente población mundial y, al mismo tiempo, resolver los actuales problemas de malnutrición y hambre. Además, es probable que los precios de los productos agrícolas y alimenticios sigan siendo altos en los próximos años, debido a la correlación existente entre los precios del petróleo y de los productos alimenticios, que se ha reforzado considerablemente desde 2006.

En numerosos países en desarrollo, el sector agrícola es importante para el empleo, la producción y el consumo. La mejora de la productividad agrícola es fundamental para reducir la pobreza. Por consiguiente, en esos países, la agricultura tiene la máxima importancia para las estrategias de desarrollo.

El sector agrícola da empleo aproximadamente a la mitad de la población activa en el mundo en desarrollo, y representa más del 70% de esa población en los PMA. La agricultura es particularmente importante para la reducción de la pobreza por dos razones: en primer lugar, porque los hogares pobres tienden a gastar gran parte de sus ingresos en alimentos; y en segundo lugar, porque tres de cada cuatro personas pobres viven en las zonas rurales de los países en desarrollo, y en su mayoría dependen de la agricultura para subsistir.

Los datos apuntan a que, en las economías de ingresos bajos, el crecimiento del sector agrícola contribuye más que el de otros sectores a reducir la pobreza. Además, casi todas las economías que han logrado reducir la pobreza significativamente han pasado por un período de aumento de la productividad agrícola. Ese efecto positivo de reducción de la pobreza se consigue también si se mejora la productividad agrícola mediante la integración en las cadenas de valor mundiales.

En los últimos decenios hemos asistido a un incremento del comercio agrícola que ha favorecido el crecimiento y la reducción de la pobreza.

En lo que respecta a su valor, las exportaciones de productos agrícolas casi se triplicaron entre 2000 y 2012. En cuanto a su volumen, se incrementaron en el 60%, aproximadamente, durante el mismo período. El comercio de productos agrícolas, estimado en proporción a la producción agrícola y al consumo internos, también se ha incrementado en los últimos decenios, debido a la mayor integración del sector agrícola en los mercados mundiales.

La mayor demanda de productos de gran valor y precios elevados en los mercados alimentarios internacionales ha brindado oportunidades a los países en desarrollo para generar crecimiento económico y reducir la pobreza mediante el aumento de las exportaciones. Una de las formas en que las exportaciones agrícolas contribuyen a reducir la pobreza es la creación de empleo en las cadenas de valor de las exportaciones.

Debido a su naturaleza cambiante, el comercio agrícola comprende segmentos de mercado, mercados de destino y estructuras de producción nuevos.

Durante los 50 últimos años se ha reducido de modo significativo la parte proporcional de las exportaciones agrícolas totales correspondiente a las exportaciones

agrícolas tradicionales sin elaborar. Los productos agrícolas elaborados constituyen ahora la porción más importante de las exportaciones agrícolas totales, ya que representan más del 60% de ese total. La parte correspondiente a las exportaciones de frutas y hortalizas frescas no ha dejado tampoco de incrementarse en los últimos decenios, y representa ya el 10% de las exportaciones agrícolas totales. La estructura del comercio también ha cambiado: el comercio entre países en desarrollo y la participación de Asia y África en el comercio agrícola mundial han aumentado significativamente.

En los últimos años, el sector agrícola ha captado niveles considerables de inversiones, incluso en forma de inversiones extranjeras directas (IED). Las normas sobre inocuidad y calidad de los alimentos se extienden con rapidez, al igual que las cadenas de suministro alimentario, caracterizadas por unos niveles crecientes de "coordinación vertical" que permiten coordinar cuidadosamente las sucesivas etapas de producción, elaboración y comercialización de los productos. Esos cambios del comercio agrícola tienen importantes consecuencias para los países en desarrollo, sobre todo porque pueden contribuir a aumentar las transferencias de tecnología a los productores de esos países que participan en las cadenas de suministro. Sin embargo, las nuevas estructuras de producción han dado lugar a veces a situaciones de atrapamiento que permiten a las empresas líderes de la cadena de valor utilizar su posición dominante para apropiarse de la mayor parte de los beneficios generados dentro de la cadena.

Los desafíos y las oportunidades resultantes de la naturaleza cambiante del comercio agrícola, incluidos los elevados precios y su inestabilidad, difieren significativamente entre unos países y otros.

El aumento de la cuota de mercado de los países en desarrollo en los últimos años se debe principalmente al auge de las grandes economías emergentes y, en menor medida, al crecimiento registrado en otros países en desarrollo distintos de los PMA. En cambio, los PMA han experimentado una reducción constante de su participación en las exportaciones agrícolas mundiales. Esta evolución da motivo para pensar que los países en desarrollo no pertenecientes al grupo de los PMA han aprovechado mejor que los PMA el aumento excepcional de los precios de los productos agrícolas.

La ventaja comparativa manifiesta de las economías emergentes se ha desplazado cada vez más hacia los productos agrícolas elaborados. El segmento de las frutas y hortalizas frescas es el único en el que los PMA han ampliado su cuota de mercado en los dos últimos decenios, y representa ya aproximadamente el 14% de las exportaciones agrícolas totales de los PMA.

Las cuestiones relacionadas con la seguridad alimentaria también parecen muy importantes para los

PMA, ya que la mayoría de ellos son países importadores netos de productos alimenticios. Los aumentos de los precios afectan con especial rigor a los hogares pobres, debido a que la alimentación representa un alto porcentaje de su gasto y, en general, esos hogares no pueden reducir aún más las cantidades que consumen (poca elasticidad-precio). Se ha estimado que el aumento de los precios de los alimentos entre junio y diciembre de 2010 situó a otros 44 millones de personas por debajo del umbral de pobreza de 1,25 dólares EE.UU. al día, con los correspondientes efectos negativos en la ingesta alimentaria.

Al integrar la agricultura en sus estrategias de desarrollo, los países en desarrollo se enfrentan a cinco dificultades principales.

En primer lugar, los productores de los países en desarrollo se enfrentan a diferencias de productividad.

Promover las inversiones privadas en actividades de investigación y desarrollo (I+D) agrícolas será importante para que los países en desarrollo refuercen su posición exportadora en el sector de la agricultura. Sin embargo, debido a las numerosas disfunciones del mercado existentes en ese sector, las inversiones públicas en actividades de I+D agrícolas seguirán desempeñando un papel importante. En lo que respecta a las políticas comerciales, la reducción de los obstáculos a la importación de nuevas tecnologías podría contribuir también a impulsar las inversiones privadas en I+D agrícolas.

En segundo lugar, en el sector agrícola se han usado con frecuencia aranceles, subvenciones y otras medidas de política basadas en los precios que siguen afectando a los exportadores de los países en desarrollo.

Las exportaciones de productos agrícolas de los PMA están sujetas a los aranceles más bajos aplicados en los mercados de los países desarrollados. En 2011, el promedio de los derechos aplicados por los países en desarrollo a las importaciones agrícolas procedentes de los PMA fue superior al 12%. Este porcentaje es significativamente más elevado que el promedio de los derechos sobre el petróleo o los minerales (cercano a cero) y los productos no agrícolas (aproximadamente del 2%, incluidas las preferencias).

Las subvenciones se han utilizado frecuentemente en el sector agrícola. Las ayudas otorgadas a la producción agrícola tienden a ser mayores que las concedidas en relación con los productos no agrícolas, especialmente en algunos países desarrollados, al contrario de lo que ocurre en ciertos países en desarrollo. Las ayudas concedidas al sector agrícola difieren significativamente en función de los distintos productos, y determinados productos de exportación,

tales como el azúcar, el arroz y la leche, son objeto de ayudas importantes. Las subvenciones agrícolas siguen afectando a los exportadores de los países en desarrollo.

En tercer lugar, los costos fijos relacionados con la actividad comercial -en particular, el costo de aplicar medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) por motivos de inocuidad de los alimentos y de protección zoonosanitaria y fitosanitaria- desempeñan una importante función en el comercio de productos agrícolas.

En los últimos años ha aumentado el número de normas aplicables al comercio internacional de alimentos, y también su complejidad. Como se indicó en el *Informe sobre el Comercio Mundial 2012*, esas medidas pueden obstaculizar seriamente el comercio, aun cuando tengan objetivos de política válidos. Los costos resultantes de ellas pueden ser de diversa índole, por ejemplo costos adicionales de producción requeridos para cumplir las normas (incluidas las del sector privado) o las reglamentaciones extranjeras, y costos de certificación necesarios para demostrar que un producto cumple realmente esas normas.

Los costos en la frontera constituyen otro tipo de costos fijos que puede tener repercusiones significativas en las corrientes comerciales. Dependiendo del tiempo que requieran, los procesos administrativos y logísticos relacionados con la importación o exportación de mercancías pueden obstaculizar considerablemente el comercio, en particular en el caso de productos perecederos, tales como las frutas y hortalizas o las flores frescas.

En cuarto lugar, numerosas cadenas de valor del sector agrícola se caracterizan por la concentración de mercados, a veces en múltiples puntos a lo largo de la cadena. Esa concentración crea problemas, en particular para los pequeños productores de países en desarrollo.

La presencia de economías de escala en diversos segmentos de la cadena alimentaria ha dado lugar a situaciones en las que determinados segmentos están dominados por unas pocas compañías, con frecuencia grandes agroempresas multinacionales. En 2004, los cuatro principales proveedores de productos agroquímicos controlaban el 60% del mercado mundial. Niveles similares de concentración pueden observarse en los eslabones finales de la cadena: por ejemplo, los cuatro principales comerciantes internacionales de café poseen una cuota de mercado del 40%, y las cuatro principales empresas de tostado de café acumulan el 45% del mercado.

En quinto lugar, la inestabilidad de los precios crea dificultades a los consumidores de recursos escasos y a los productores que tienen que tomar decisiones en materia de inversiones.

En los períodos de mayor preocupación por la seguridad alimentaria, los gobiernos suelen intervenir directamente en los mercados con el objetivo de reducir los precios internos y la inestabilidad de precios. Los datos parecen indicar que, si los importadores netos y los exportadores netos introducen simultáneamente medidas anticíclicas, la subida de los precios puede ser realmente excepcional. De hecho, si los gobiernos restringen las exportaciones de los países exportadores netos y subvencionan el consumo en los países importadores netos, es probable que el exceso de demanda se incremente a nivel mundial y origine nuevas subidas de los precios.

El comercio de recursos naturales se incrementó significativamente entre 2003 y 2010.

Entre 2003 y 2008, el comercio de combustibles fósiles y de metales y minerales triplicó con creces su valor y aumentó en el 50%, aproximadamente, su volumen. El gran hundimiento del comercio en 2008 y su recuperación en 2009 fueron relativamente más acusados para los metales y minerales que para los combustibles fósiles.

Debido principalmente al aumento de los precios (al menos, hasta 2008), la participación de los combustibles y los productos de la minería en las exportaciones mundiales de mercancías se incrementó del 13,2% en 2000 al 22,7% en 2012.

En regiones tales como el África Subsahariana y América Latina y el Caribe, el porcentaje de las exportaciones totales de mercancías correspondiente a los combustibles y los productos de la minería ha aumentado significativamente en los 10 últimos años. A nivel mundial, el número de países "dependientes principalmente de los recursos naturales" pasó de 58 en 1995 (con una participación del 18% en el PIB mundial) a 81 en 2011 (con una participación del 26% en el PIB mundial).

La evolución favorable de los precios de los productos básicos y las grandes inversiones en el descubrimiento de nuevos recursos han dado por resultado un notable incremento del PIB per cápita en varios países en desarrollo ricos en recursos naturales, especialmente en el África Subsahariana y en América Latina.

En el África Subsahariana, los países exportadores de recursos han experimentado un elevado crecimiento del PIB per cápita desde 2000. De los análisis realizados se desprende que la correlación entre el crecimiento del PIB per cápita y las exportaciones de recursos naturales fue negativa o estadísticamente no significativa en el período de 1980-1999, y pasó a ser positiva y estadísticamente significativa en el período de 2000-2012, al intervenir otros factores.

En el caso de América Latina, se ha señalado que el aumento de los precios mundiales de los productos básicos y el consiguiente incremento de su producción

(y exportación) tal vez hayan representado entre la tercera parte y la mitad del crecimiento de la región durante el decenio de 2000-2010.

Pero la abundancia de recursos no es condición necesaria, y menos aún suficiente, para el crecimiento y el desarrollo.

Ninguno de los seis países que obtuvieron los mejores resultados en materia de crecimiento en el África Subsahariana entre 1995 y 2010 era rico en recursos naturales al comienzo de ese período, lo que hace pensar que la abundancia de recursos naturales no ha sido la única vía hacia un crecimiento vigoroso y sostenido en la región. Algunos países ricos en recursos naturales han logrado convertir el crecimiento del PIB en una fuente de prosperidad de amplia base.

Los países con abundancia de recursos naturales se enfrentan a varios desafíos en la aplicación de una estrategia de desarrollo basada en esos recursos. En primer lugar, debido a los elevados -pero inestables- precios de los recursos naturales, es importante utilizar bien los ingresos y evitar los ciclos de expansión y contracción.

La opinión más común es que los cuantiosos e imprevistos ingresos derivados de los recursos naturales no deben consumirse de forma inmediata, sino colocarse en un fondo, en general un fondo soberano de inversión, para repartir los beneficios entre varias generaciones y hacer frente a los efectos adversos del mal holandés, que se produce cuando el incremento de los ingresos derivados de los recursos naturales provoca la desindustrialización de la economía de un país debido al aumento del tipo de cambio real y suscita la denominada "maldición de los recursos naturales". Sin embargo, desde el punto de vista de la teoría económica clásica, la política óptima depende de factores tales como la inestabilidad de los precios del recurso en cuestión, el nivel de desarrollo del país y las dificultades más generales a las que se enfrenta la economía.

Según se ha demostrado, es conveniente crear un fondo de inversiones nacional para destinar parte de esos ingresos imprevistos al gasto interno en infraestructuras y servicios de salud y enseñanza, y establecer un fondo de liquidez que haga posible el ahorro preventivo para casos de inestabilidad de los precios.

La aplicación cíclica de la política fiscal era frecuente en los países en desarrollo hasta comienzos del decenio de 2000. A partir de entonces ha habido un desplazamiento histórico hacia una política fiscal anticíclica en gran número de países, incluidos los que poseen abundantes recursos naturales. En el presente informe se estima que, de los 45 países en desarrollo ricos en recursos naturales para los que se dispone de datos sobre el gasto público, 16 países (aproximadamente, el 35%) sustituyeron la política

procíclica aplicada en el período 1960-1999 por una política anticíclica en el período 2000-2009.

En segundo lugar, es conveniente lograr cierto grado de diversificación económica.

Son varios los argumentos a favor de la diversificación económica aplicables, en particular, a las economías especializadas en la explotación de recursos naturales. Entre esos argumentos figuran los efectos de difusión positivos que los sectores no basados en los recursos naturales pueden transmitir al resto de la economía, el problema del agotamiento de los recursos naturales, el posible impacto negativo de ese agotamiento en el medio ambiente, los cambios tecnológicos que modifican la ventaja comparativa, y la notable inestabilidad de los precios de los recursos naturales.

En tercer lugar, es importante que las IED en los sectores de los recursos naturales tengan una dimensión favorable al desarrollo.

En los últimos años, los altos precios de los productos básicos, junto con la preocupación por la seguridad del suministro de recursos esenciales, han dado lugar a un repunte mundial de la actividad inversora en los sectores de recursos naturales, incluidas las actividades de exploración. Por ejemplo, los gastos de exploración y desarrollo de las 70 mayores empresas del mundo en el sector del petróleo aumentaron de 315.000 millones de dólares EE.UU. en 2007 a 480.000 millones de dólares EE.UU. en 2011.

Aunque es indudable que la abundancia de recursos naturales favorece las IED en las actividades de explotación de esos recursos, su efecto en las IED totales es menos claro, y algunos estudios sostienen que las IED basadas en los recursos naturales desplazan a las IED en otros sectores. Otro riesgo potencial es que las IED en el sector de los recursos naturales requieren un uso intensivo del capital y producen menos efectos beneficiosos de difusión en los demás sectores de la economía receptora.

En cuarto lugar, es probable que las cuestiones sociales y ambientales susciten gran preocupación.

Hay una correlación positiva entre la abundancia de recursos naturales y la desigualdad, al tiempo que la correlación entre esa abundancia y el desempeño ambiental es negativa. Sin embargo, ambas correlaciones pierden significación estadística cuando se tienen en cuenta otras circunstancias específicas de los países y los ciclos de la actividad comercial mundial.

Los aranceles aplicados en el sector de los recursos naturales suelen ser más bajos que los vigentes para el comercio de mercancías en general, al tiempo que las restricciones a la

exportación son más frecuentes en ese sector que en otros.

Los aranceles son muy bajos en los sectores de la minería y de los combustibles. En el sector de la minería (pero no en el de los combustibles) hay claros indicios de progresividad arancelaria (derechos de importación más altos para los productos semielaborados que para las materias primas) en los países desarrollados, que constituyen los principales mercados para los exportadores de países en desarrollo.

Los datos disponibles sobre restricciones a la exportación indican que, como promedio, el 5% del comercio mundial total está sujeto a derechos de exportación, y que esa cifra sube al 11% en el caso del comercio mundial de recursos naturales. Los derechos de exportación representaron aproximadamente la mitad de las 5.000 restricciones aplicadas por 57 países entre 2009 y 2012, recopiladas en una reciente base de datos de la OCDE.

Véase la página 142

E. Sincronización y globalización crecientes de las perturbaciones macroeconómicas

A pesar de haber sufrido la mayor recesión económica desde el decenio de 1930, el mundo no ha presenciado una repetición del proteccionismo a gran escala que caracterizó a aquella época. Entre otras explicaciones, la existencia de un conjunto de normas comerciales multilaterales ha sido la principal razón para que eso no haya ocurrido.

La inestabilidad macroeconómica es perjudicial para el desarrollo porque puede reducir el crecimiento económico y afectar desfavorablemente a la distribución de los ingresos.

Como grupo, los países en desarrollo muestran más inestabilidad macroeconómica que los países desarrollados. La principal causa, pero no la única, de que la inestabilidad reduzca el crecimiento es que frena el ritmo de acumulación de capitales, al hacer más inciertos los retornos de las inversiones en recursos humanos y bienes de equipo. Los orígenes de la inestabilidad en los países en desarrollo pueden radicar en factores internos (la estructura económica -en particular, de la oferta-, las instituciones, etc.) y externos (la apertura de un país y su integración en la economía mundial).

El comercio puede actuar como transmisor de las crisis, pero también como fuente de diversificación.

Los países con vínculos comerciales más estrechos tienden a registrar ciclos comerciales más correlacionados

entre sí, lo que parece indicar que el comercio actúa como mecanismo de transmisión de las crisis específicas de los países. En el contexto de la reciente crisis de 2008-2009, algunos autores han sostenido que el comercio fue la principal correa de transmisión que dio amplitud mundial a la crisis. Otros han destacado la función de las cadenas de valor mundiales y el “efecto de amplificación” en virtud del cual pequeños cambios en la demanda final pueden causar grandes cambios en la demanda de bienes intermedios a lo largo de la cadena de valor, incluso mediante efectos de ajuste de existencias.

Sin embargo, la apertura del comercio puede reducir también la inestabilidad. Si las crisis son básicamente de carácter interno, el comercio se convierte en una fuente de diversificación. De modo similar, cuando un país tiene múltiples interlocutores comerciales, la crisis de demanda originada por una recesión en el propio país o en cualquiera de esos interlocutores es más pequeña y afecta menos a los productores del país que cuando los vínculos comerciales de dicho país son limitados.

Las conclusiones son más sólidas en lo que respecta a la relación entre la inestabilidad macroeconómica y la estructura de las exportaciones de un país. Si las exportaciones se concentran en una gama limitada de productos primarios, los trastornos de la relación de intercambio suelen tener repercusiones significativas en la inestabilidad de la producción total.

Desde mediados del decenio de 1990, la “gran moderación” se ha extendido a los países en desarrollo.

Otra característica de la inestabilidad macroeconómica en los países en desarrollo es su disminución a largo plazo desde mediados del decenio de 1990, aunque haya aumentado de nuevo con la crisis mundial. Esa evolución es congruente con el concepto de “gran moderación”, según el cual la inestabilidad de la producción y de la inflación en los países del G-7 empezó a disminuir aproximadamente en la misma época. Todo parece indicar que la gran moderación se extendió también a los países en desarrollo, resultado nada sorprendente si se tiene en cuenta que los países desarrollados son los mayores mercados de exportación y las principales fuentes de financiación para los países en desarrollo.

La crisis mundial puso de manifiesto la importancia de una respuesta internacional coordinada a las conmociones mundiales.

El hundimiento y la recuperación del comercio en 2008-2009 mostraron hasta qué punto las economías en desarrollo y emergentes dependen de los procesos cíclicos originados en las grandes economías desarrolladas. La sincronización de fases descendentes y ascendentes en todo el mundo puso de manifiesto la fuerte interconexión de las economías a través de los vínculos comerciales y financieros, y en particular

la importancia de las cadenas de suministro en la propagación de las crisis y el agotamiento de la financiación del comercio.

Habida cuenta de las vinculaciones mencionadas y de su importancia para la producción y el comercio mundiales, las economías en desarrollo tienen que participar en cualquier respuesta de política coordinada, ya sea de carácter fiscal, monetario o comercial. Esta es una de las lecciones más importantes que se desprenden de las iniciativas emprendidas por el G-20 en respuesta a la crisis.

A pesar de su escasa o nula responsabilidad en los orígenes de la convulsión económica mundial, los países de bajos ingresos han recibido el impacto de ese fenómeno y han sufrido los efectos en cadena de la crisis financiera, consistentes, por ejemplo, en una menor disponibilidad de financiación para el comercio, unos ingresos más reducidos por remesas de los trabajadores desde el extranjero y una demanda más escasa de materias primas y productos básicos. Sin embargo, los mecanismos de estabilización macroeconómica creados antes de la crisis han contribuido a mitigar la fuerza de esos efectos.

Desde que surgió la crisis, las economías de los mercados en desarrollo han sido capaces de generar unos niveles considerables de crecimiento, debido en parte a la continuación de su proceso de internacionalización. El repunte de sus exportaciones ha sido más rápido que en los países desarrollados, debido a la mayor demanda de los propios países en desarrollo. Sin embargo, los países de ingresos bajos siguen siendo vulnerables ante una posible inversión del ciclo de los productos básicos, y sus notables limitaciones de oferta frenan su internacionalización.

La respuesta proteccionista a la crisis ha sido moderada.

Los expertos en temas comerciales han señalado que los niveles de protección deben seguir una dinámica contraria a los ciclos de actividad económica. Según los datos empíricos, el proteccionismo debe tener un comportamiento anticíclico, sobre todo en el caso de las medidas comerciales especiales, aunque hay opiniones encontradas al respecto.

Es sorprendente que la crisis económica de 2008-2009 no haya desencadenado una oleada proteccionista ni en los países desarrollados ni en los países en desarrollo, a semejanza de la experiencia vivida durante la Gran Depresión del decenio de 1930, o incluso en cumplimiento de determinadas predicciones basadas en la reacción de los países en anteriores ciclos de la actividad económica. Los estudios académicos y la información contenida en la base de datos sobre la vigilancia del comercio de la OMC confirman que el proteccionismo no ha sido tan intenso como cabría esperar. Por otra parte, las medidas de restricción del comercio sólo reflejan parte de la

realidad, ya que muchos países en desarrollo han reducido también simultáneamente sus obstáculos al comercio.

Entre las posibles explicaciones de esa tibia respuesta proteccionista figuran la existencia de normas comerciales, la eficacia de las medidas de vigilancia de la OMC, la previsión por los países de los efectos contraproducentes del proteccionismo en el marco de su participación en las cadenas de valor mundiales, y la coordinación internacional de las políticas macroeconómicas.

La primera explicación para la ausencia de medidas proteccionistas es que los países tienen aversión al riesgo o la incertidumbre. Esa incertidumbre es mayor en tiempos de inestabilidad económica y empeora si no hay límites al comportamiento de los interlocutores comerciales. Por ello, los gobiernos tienen más que ganar con el cumplimiento de un acuerdo comercial cuando el entorno económico se hace más inestable.

En segundo lugar, la atenta vigilancia de las medidas de restricción del comercio, en particular a través de la OMC, ha sido eficaz, aunque sigue siendo posible que algunos gobiernos -decididos a crear obstáculos al comercio- hayan utilizado, en cierto grado, otras medidas de efectos similares ("sustitución de políticas").

En tercer lugar, considerando las cosas retrospectivamente, no hay pruebas de que las economías que adoptaron una posición más restrictiva hayan logrado mejores resultados que los países que optaron por políticas más abiertas. En la medida en que las autoridades pueden prever tal evolución -por ejemplo, deduciendo de sus conversaciones con los colectivos interesados que, en las cadenas de valor mundiales, las exportaciones de un país dependen sobremedida de la disponibilidad de importaciones-, es posible que esa previsión haya frenado también la acción proteccionista.

Por último, y sin ser menos importante, la aplicación de políticas macroeconómicas por los países limitó la necesidad de utilizar la política comercial para contrarrestar los efectos adversos en los ingresos y en el empleo.

La respuesta de política macroeconómica coordinada a nivel internacional fue muy eficaz, entre otras razones porque dispuso de recursos sustanciales. Esto hace pensar que las consecuencias de la crisis -y el posible proteccionismo- podrían haber sido mucho peores con unas condiciones iniciales menos favorables.

Los países se enfrentaron a la crisis con medidas de expansión fiscal y monetaria coordinadas a una escala sin precedentes. Un aspecto destacado de la respuesta de política fiscal fue la enorme asistencia

prestada al sector financiero. Dentro del G-20, hubo gran diferencia entre los países desarrollados y los países en desarrollo en lo que respecta a la cantidad de ayuda otorgada. Según las estimaciones, las cantidades entregadas por los países desarrollados del G-20 al sector financiero alcanzaron un valor equivalente al 11% de su PIB. En cambio, las medidas de ayuda de los países en desarrollo del G-20 nunca llegaron al 1% de su PIB.

La asistencia al sector de las finanzas fue necesaria para evitar un colapso financiero, pero es posible que haya tenido también efectos de distorsión del comercio.

En la medida en que impidió el hundimiento de la actividad financiera y sostuvo la demanda global, el rescate del sector financiero contribuyó a mantener la demanda de importaciones de los países desarrollados, incluidas las procedentes de los países en desarrollo. Sin embargo, se ha demostrado que ese rescate propició la reducción del crédito transfronterizo. Por otra parte, debido a que las condiciones financieras parecen estar muy correlacionadas con los resultados en materia de exportaciones, es posible que los rescates hayan tenido un efecto de sostenimiento de las exportaciones de los países desarrollados que, sin tales rescates, no se habría producido, y ello quizás a expensas de las exportaciones originarias de los países en desarrollo.

Véase la página 188

F. La OMC y los países en desarrollo

La OMC ha favorecido los progresos realizados por numerosos países en desarrollo al permitirles sacar provecho de las cuatro tendencias descritas en el presente informe, adaptarse a ellas y mitigar los riesgos que conllevan. Ese resultado se ha logrado a través de los compromisos vinculantes, las flexibilidades, la asistencia técnica y la infraestructura institucional de la OMC.

Los sólidos resultados económicos de muchos países en desarrollo se han relacionado con la reducción de sus niveles de protección, en buena medida en cumplimiento de compromisos asumidos en la OMC. Ese efecto ha sido particularmente visible en el caso de los países en proceso de adhesión a la OMC. Las flexibilidades otorgadas en el marco de las normas de la OMC, en particular mediante el acceso preferencial, han desempeñado también un papel importante de estímulo económico en los países más pobres.

La integración de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales ha sido posible gracias a la creación de un entorno económico previsible y a la

reducción de los obstáculos al comercio y los costos de la actividad comercial. A su vez, esos resultados se han visto favorecidos por los compromisos de la OMC, no sólo en relación con el comercio de mercancías, sino también y de forma particularmente importante, con el comercio de servicios, dada la importancia de este segundo comercio para las cadenas de valor mundiales. La aplicación del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio favorecerá también la reducción de los costos del comercio a nivel mundial y contribuirá a ampliar la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor. La asistencia técnica puede desempeñar una función esencial en ese proceso si se destinan recursos de la Ayuda para el Comercio a programas de asistencia en la aplicación de medidas de facilitación del comercio.

Los elevados precios de los productos básicos, que han beneficiado a muchos exportadores de países en desarrollo, pueden también resultar problemáticos para otros países, en particular para los importadores netos de productos alimenticios. Los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones que contribuyen a mitigar el problema, y los Miembros negocian actualmente flexibilidades como las previstas en la Decisión sobre la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria, adoptada en Bali. Los nuevos avances en el Programa de Doha para el Desarrollo podrían ayudar a realizar plenamente el potencial del sector de la agricultura como impulsor del desarrollo.

Por último, la OMC ha ayudado a preservar las ventajas económicas logradas por muchos países en desarrollo, a pesar de que el mundo se ha visto inmerso en una crisis económica sin precedentes durante los 70 últimos años. La OMC ha contribuido a frenar el proteccionismo a través de su sistema de normas comerciales y sus eficaces medidas de vigilancia.

La bibliografía económica considera que los compromisos asumidos en el marco de la OMC son importantes para que los países en desarrollo promuevan su comercio y desarrollo. Al mismo tiempo, preconiza la necesidad de flexibilidades para esos países, ya que sus circunstancias económicas pueden disminuir su capacidad para cumplir las obligaciones adquiridas.

Los compromisos son elementos esenciales de los acuerdos comerciales internacionales. Varios estudios han destacado la relevancia empírica del GATT/OMC a ese respecto, en particular por promover el crecimiento económico en los países en desarrollo. Según un estudio, los países que han emprendido reformas sustanciales en el contexto de la adhesión a la OMC han aumentado su ritmo de crecimiento en el 2,5%, aproximadamente, durante los años subsiguientes.

Al mismo tiempo, la viabilidad de un acuerdo comercial depende en buena medida de que sea posible suspender temporalmente ciertos compromisos en

determinadas condiciones, flexibilidad que se ofrece a todos los países participantes. La flexibilidad es necesaria no por sí misma, sino para que los miembros del acuerdo comercial puedan asumir compromisos más amplios.

En el caso de los países en desarrollo, la teoría económica aporta varias razones relacionadas con las disfunciones del mercado existentes en esos países que explican por qué el trato especial y diferenciado puede ser útil mientras persistan tales disfunciones. El pequeño tamaño de la economía de los países en desarrollo ha sido, desde hace mucho tiempo, una razón para concederles acceso preferencial a los mercados de los países desarrollados en condiciones de no reciprocidad. Los mayores niveles de incertidumbre, la precariedad de los mercados financieros y la insuficiencia de recursos gubernamentales son otras limitaciones que pueden hacer más difícil el rápido ajuste de los países en desarrollo a la apertura del comercio. El objetivo de las actividades de I+D es hacer posible la adquisición y aplicación de compromisos y el aprovechamiento de las oportunidades comerciales por los países en desarrollo de una forma y a un ritmo que respondan a las condiciones económicas a las que se enfrentan esos países.

Los países en desarrollo pueden aprovechar de muchas formas el trato especial y diferenciado.

Una de las principales formas de concesión del trato especial y diferenciado a los países en desarrollo en el GATT y la OMC son las condiciones de no reciprocidad plena en los compromisos asumidos en el contexto de las negociaciones sobre acceso a los mercados, en particular en las negociaciones sobre reducciones arancelarias. Numerosas disposiciones de los Acuerdos de la OMC tratan de dar respuesta a las limitaciones de recursos de los países en desarrollo que asumen ciertos compromisos otorgándoles períodos de transición para el cumplimiento de esos compromisos o previendo para ellos la prestación de asistencia técnica. Además, como es natural, los países en desarrollo se benefician de las normas aplicables a todos los Miembros de la OMC.

La OMC dispone de foros e instituciones específicos orientados a los países en desarrollo.

El Comité de Comercio y Desarrollo es el órgano central para los temas relacionados con el desarrollo en la OMC, y desempeña importantes funciones en el examen de las cuestiones planteadas por los países en desarrollo y los grupos específicos de países en desarrollo (pequeñas economías, PMA), la promoción de la transparencia en el trato arancelario preferencial y en los acuerdos comerciales regionales, y la supervisión de la aplicación de la asistencia técnica relacionada con el comercio que presta la OMC. En el

caso de los PMA, los exámenes de las políticas comerciales son también importantes para determinar las necesidades de creación de capacidad comercial, aparte de su función de velar por la transparencia de las políticas.

Véase la página 208

G. Conclusiones

La OMC puede seguir contribuyendo al logro de sus objetivos de desarrollo mediante la conclusión satisfactoria del Programa de Doha para el Desarrollo. El acuerdo alcanzado en la Conferencia Ministerial de Bali en diciembre de 2013 es un avance positivo en esa dirección y ofrece grandes oportunidades para los países en desarrollo.

En el presente informe se muestra cómo la integración en la economía mundial ha ido acompañada de casos ejemplares de desarrollo durante los dos últimos decenios. Asimismo, se muestra cómo las cadenas de valor mundiales pueden contribuir a la integración en la economía mundial, de qué forma el aumento de los precios ha ofrecido a los países exportadores de productos básicos la oportunidad de incrementar el PIB mediante sus mayores ingresos de exportación, y qué función ha desempeñado la OMC para salvaguardar el sistema de comercio mundial frente a las reacciones proteccionistas subsiguientes a la crisis.

En el contexto de las cuatro tendencias observadas durante el último decenio, el Informe muestra también que los obstáculos que siguen impidiendo a los países en desarrollo obtener un mayor beneficio del sistema de comercio son significativos. La falta de capacitación, la precariedad de las infraestructuras, el elevado costo del cumplimiento de las normas, los altos niveles de protección frente a los productos de interés para los países en desarrollo son algunos de esos obstáculos. En el Informe se destaca también que algunas iniciativas, tales como la Ayuda para el Comercio, pueden facilitar la participación efectiva de los países en desarrollo en los mercados mundiales.

La Ronda de Doha tiene como meta la creación de condiciones para el desarrollo de todos los países. En particular, uno de sus objetivos es ampliar las oportunidades de los países en desarrollo para beneficiarse de la inclusión eficaz en el sistema de comercio mundial. Las decisiones adoptadas en Bali son contribuciones importantes del sistema multilateral de comercio al programa de desarrollo.

El comercio y un sistema multilateral de comercio abierto y basado en normas son fundamentales para dar respuesta a los desafíos

de desarrollo a los que se enfrentará el mundo a partir de 2015.

Las cuatro tendencias observadas durante los 10 últimos años y la trayectoria del desarrollo muestran que el comercio es uno de los factores esenciales que hacen posible ese desarrollo. El comercio ha desempeñado una función esencial para sacar a millones de personas de la pobreza en los últimos años,

y ha contribuido al logro de muchos de los objetivos de desarrollo del milenio (ODM) de las Naciones Unidas. La OMC y sus normas deben considerarse parte integrante del entorno necesario para llevar a cabo el programa de desarrollo posterior a 2015.

Véase la página 232

I. La economía y el comercio mundiales en 2013 y comienzos de 2014

En 2013, el comercio mundial de mercancías siguió creciendo a un ritmo moderado del 2,2%, casi idéntico al incremento en el 2,3% del año anterior. Tanto en 2012 como en 2013, el crecimiento fue inferior al promedio del 5,3% de los 20 últimos años, y también considerablemente inferior al promedio del 6% de los 20 años inmediatamente anteriores a la crisis de 2008-2009. El volumen del comercio mundial de mercancías siguió aumentando lentamente durante los primeros meses de 2014 a un ritmo del 2,1% en el primer trimestre, en comparación con el mismo período de 2013. El incremento anual previsto irá en aumento a medida que la economía mundial cobra impulso a lo largo del año.

1. Introducción

La atonía del crecimiento del comercio en 2013 se debió a una combinación de factores, incluida la escasa demanda de importaciones en las economías desarrolladas (-0,3%) y el moderado crecimiento de las importaciones en las economías en desarrollo (4,7%). En lo que respecta a las exportaciones, tanto las economías desarrolladas como las economías en desarrollo registraron únicamente pequeños incrementos (1,5% en las economías desarrolladas, y 3,6% en las economías en desarrollo).

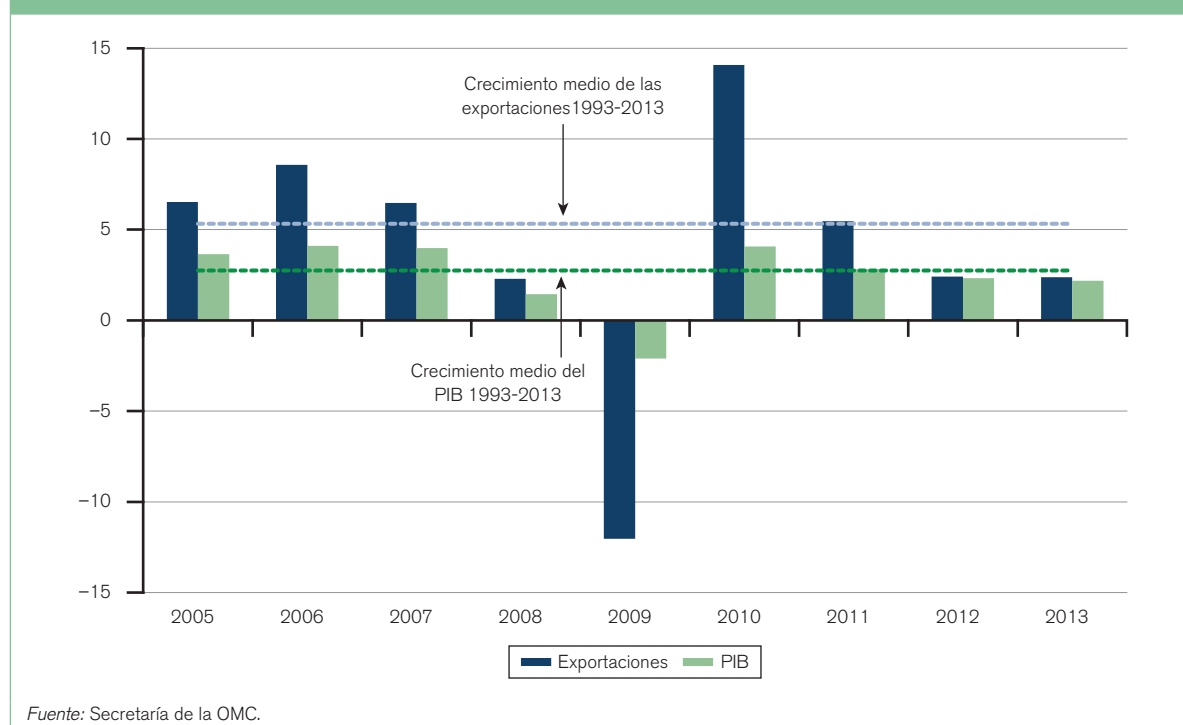
Son varios los factores que han contribuido a la debilidad del comercio y la producción en 2013, entre ellos, los efectos persistentes de la recesión en la UE, las altas tasas de desempleo de las economías de la zona del euro (con Alemania como notable excepción) y la incertidumbre sobre el calendario de abandono por la Reserva Federal estadounidense de su programa de estímulos monetarios. Este último factor ha contribuido a la volatilidad financiera de las economías en desarrollo en el segundo semestre de 2013, sobre todo en ciertas economías "emergentes" que presentan grandes desequilibrios por cuenta corriente.

La estimación del 2,2% de crecimiento del comercio mundial en 2013 representa el promedio de las exportaciones y las importaciones de mercancías en términos de volumen, es decir, ajustada para tener en cuenta las diferencias en las tasas de inflación y los tipos de cambio de los distintos países. Esta cifra es ligeramente inferior a la tasa de crecimiento del 2,5% prevista por la OMC para 2013. La razón principal de este menor crecimiento es un descenso mayor del esperado de las

corrientes de comercio de los países en desarrollo durante el segundo semestre del año pasado. Por segundo año consecutivo, la tasa de crecimiento del comercio mundial ha sido aproximadamente la misma que la del PIB mundial (producto interior bruto como medida de la producción de los países) a los tipos de cambio del mercado, y no el doble, como ocurría normalmente (véase el gráfico 1).

A pesar de que los indicadores adelantados fueron positivos, los datos económicos mostraban una constante atonía de la actividad económica y comercial en los países en desarrollo a comienzos de 2014. Según las cifras preliminares sobre el PIB de los Estados Unidos, la producción se hallaba casi completamente estancada en el primer trimestre de 2014, aunque ese dato se revisó posteriormente y se cambió por una disminución en el 2,1%, que muchos analistas atribuyeron a las rigurosas condiciones climatológicas invernales. A pesar de ese descenso de la producción, el desempleo de los Estados Unidos cayó al 6,3% en abril, lo que permitió a la Reserva Federal seguir adelante con su plan de "retirada" de la tercera ronda de medidas de flexibilización cuantitativa. En la Unión Europea, la producción se incrementó en el 1,3%, pero la actividad fue más intensa en Alemania y el Reino Unido, y más débil en Francia, Italia y las demás economías de la zona del euro. Las perspectivas mejoraron para la Unión Europea y la zona del euro: los índices de los gestores de compras de Markit Economics, proveedor independiente mundial de estudios empresariales, mostraban en abril el ritmo de expansión más rápido de los tres últimos años. El crecimiento del PIB del Japón fue sorprendentemente sólido en el primer trimestre, con un incremento anualizado del 5,9%. Se había previsto un

Gráfico 1: Aumento del volumen de las exportaciones de mercancías y del PIB mundiales, 2005-2013 (variación porcentual anual)



crecimiento más lento debido a la introducción de mayores impuestos sobre las ventas. Por último, en las economías en desarrollo se observó una desaceleración general de la actividad económica y del comercio durante el primer trimestre. La economía de China, que perdió dinamismo durante el primer trimestre, dio muestras de recuperación en el segundo semestre de acuerdo con el índice de los gestores de compras del sector manufacturero, indicador oficial publicado por la Federación China de Logística y de Contratación y la Oficina Nacional de Estadística de China, que aumentó a 50,8 en mayo, en comparación con 50,4 en abril.¹

En 2013, el valor de las exportaciones mundiales de mercancías creció en el 2,0% hasta 18,8 billones de dólares EE.UU. Esta tasa de crecimiento fue ligeramente inferior a la estimación del crecimiento del volumen de las exportaciones (+2,4%) que había hecho la OMC para ese año, lo que significa que los precios de las exportaciones disminuyeron ligeramente de un año a otro. Paralelamente, el valor de las exportaciones mundiales de servicios comerciales aumentó en el 5,6% hasta alcanzar los 4,6 billones de dólares.

En los primeros meses de 2014, se redujeron de manera considerable algunos factores de riesgo para las economías desarrolladas, con inclusión de la crisis de la deuda soberana en Europa o el conflicto fiscal entre los poderes ejecutivo y legislativo en los Estados Unidos. Mientras tanto, las economías en desarrollo se convirtieron en centro de atracción de varios factores de riesgo, como grandes déficits por cuenta corriente, crisis monetarias, sobreinversiones en capacidad productiva y reequilibrio de las economías para basarlas más en el consumo interno y menos en la demanda externa.

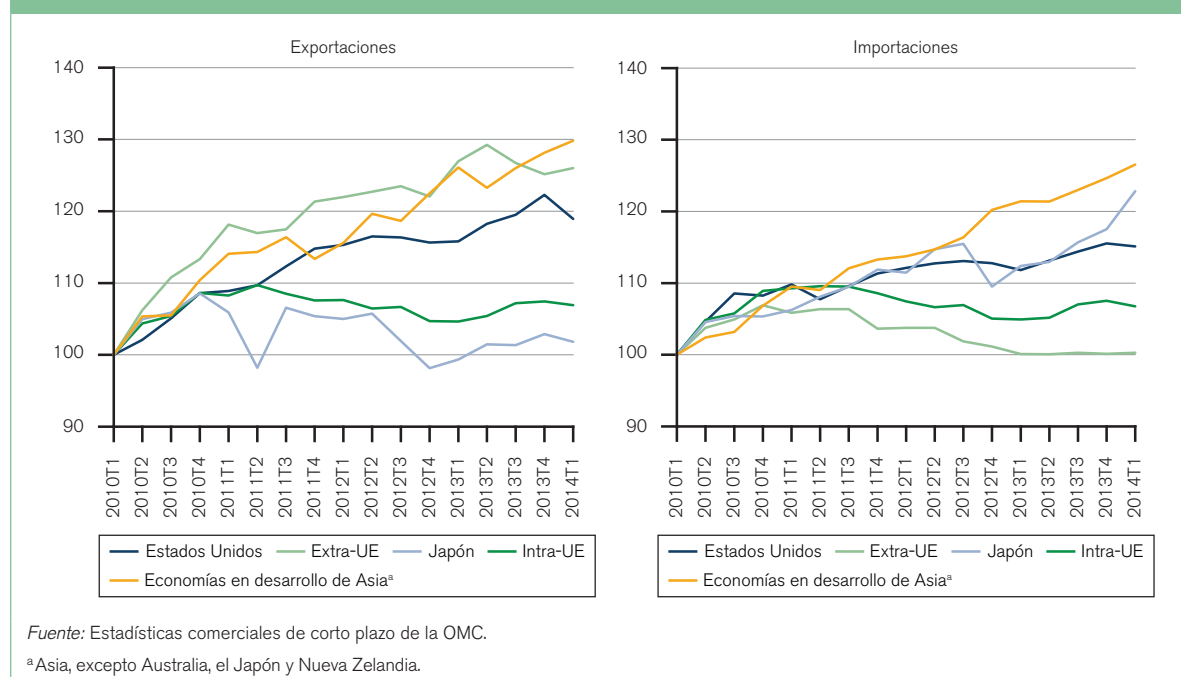
Las tensiones geopolíticas introdujeron riesgos significativos en 2013 y comienzos de 2014. Los conflictos civiles y las disputas territoriales en Oriente Medio, Asia y Europa Oriental podrían provocar aumentos en los precios de la energía y causar dificultades en las corrientes comerciales si se agravaran.

2. Evolución del comercio

(a) Nuevas perspectivas para el comercio

Tras un primer trimestre sin variaciones, las exportaciones de los Estados Unidos registraron durante el resto del año 2013 un crecimiento estable, antes de decaer en el primer trimestre de 2014, de acuerdo con los índices desestacionalizados sobre el volumen del comercio de mercancías que publican conjuntamente la OMC y la UNCTAD (véase también el gráfico 2). Por contra, las exportaciones de la Unión Europea al resto del mundo (es decir, las exportaciones destinadas fuera de la UE) mostraron un mayor vigor durante el primer trimestre de 2013, que se debilitó a lo largo del año y volvió a recuperarse ligeramente en el primer trimestre de 2014. El comercio entre los países de la UE (es decir, las exportaciones dentro de la UE) presentó una ligera tendencia alcista en el tercer trimestre, si bien se estancó en los otros tres trimestres. En el Japón, las exportaciones, que partían de niveles muy bajos, aumentaron de modo sostenido en 2013, antes de disminuir en el primer trimestre de 2014. Los datos desestacionalizados sobre las exportaciones de los países en desarrollo de Asia alternaron entre el crecimiento negativo y el crecimiento positivo en 2013, antes de iniciar en 2014 una trayectoria

Gráfico 2: Corrientes trimestrales del comercio de mercancías en determinadas economías, 2010T1-2014T1 (índices de volumen desestacionalizados, 2010T1=100)



moderadamente positiva, aunque los datos no ajustados estacionalmente fueron más negativos.

En general, durante el segundo semestre de 2013, las exportaciones aumentaron en los Estados Unidos (3,3%), el interior de la UE (2%), el Japón (1,2%) y las economías en desarrollo de Asia (1,9%), al tiempo que las exportaciones al exterior de la UE disminuyeron ligeramente (-1,5%).

En lo que respecta a las importaciones, el comercio externo de la UE registró una tendencia a la baja durante el año, con efectos negativos sobre la demanda mundial. La tendencia de las importaciones internas de la UE es la misma que la mostrada por sus exportaciones internas. Mientras tanto, las importaciones de los Estados Unidos, del Japón y de las economías en desarrollo de Asia registraron una tendencia en general alcista.

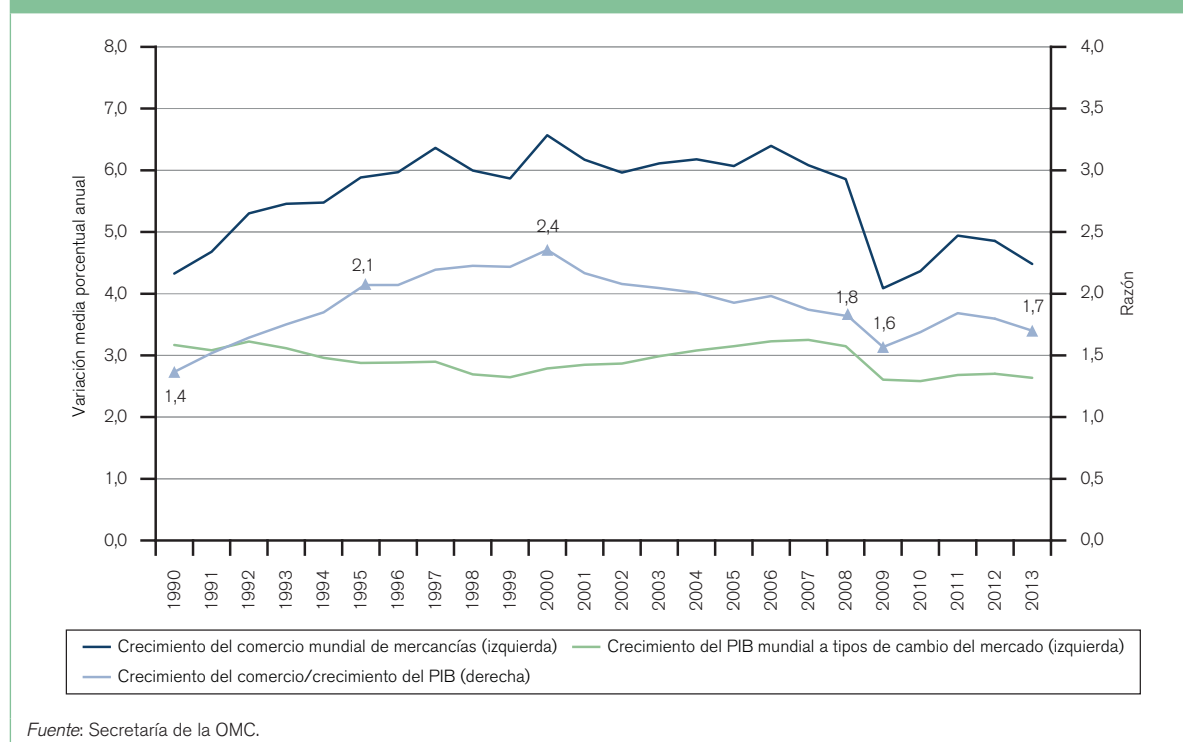
En el segundo semestre del año 2013, la demanda de importaciones mejoró en los principales mercados (con aumentos del 2,2% en los Estados Unidos, del 1,8% en el comercio interno de la UE, del 0,2% en el comercio externo de la UE, del 3,3% en el Japón y del 2% en las economías en desarrollo de Asia).

Las exportaciones y las importaciones trimestrales de las economías en desarrollo solo registraron un pequeño incremento en el segundo semestre del último año, ya que crecieron en torno al 0,5% y al 1%, respectivamente, entre el segundo y el cuarto trimestres. Esta tendencia afectó en particular a las corrientes de comercio de América Central

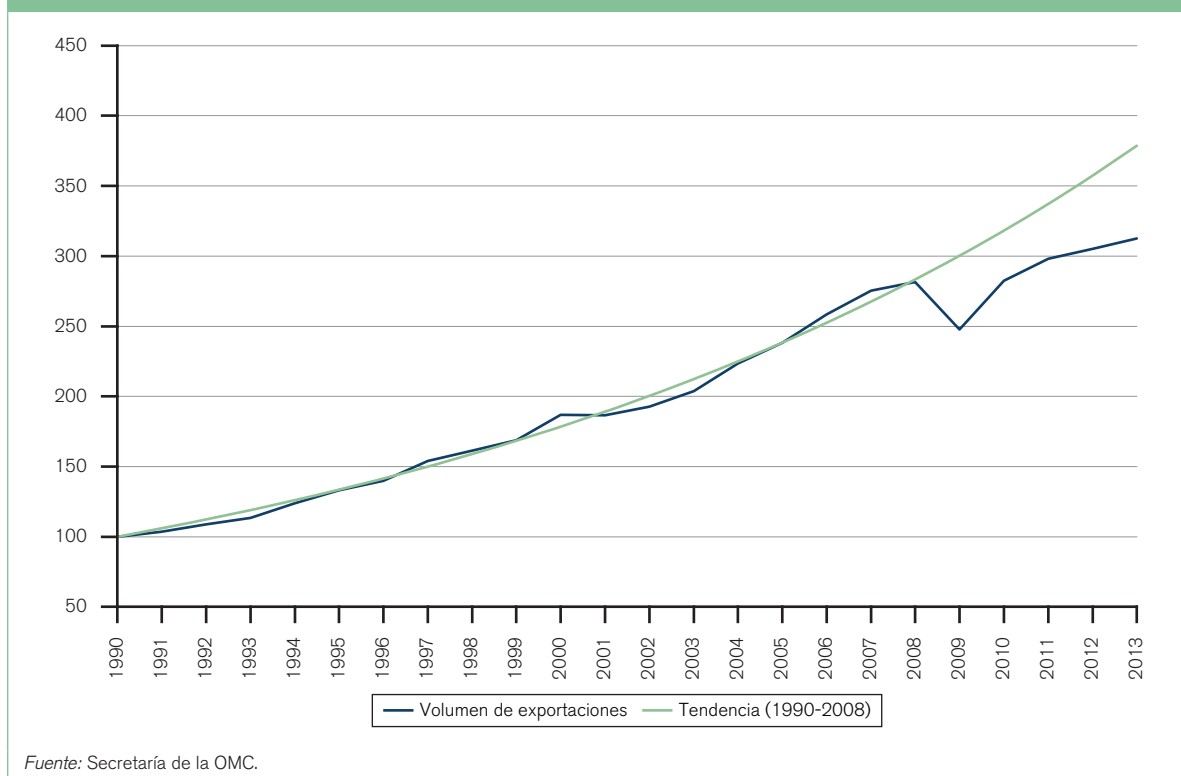
y del Sur (las exportaciones de la región disminuyeron en un 3%, contrayéndose las importaciones en un 5% durante ese período), y también a otras regiones exportadoras de recursos naturales. Sin embargo, los decrecimientos observados en las regiones en desarrollo quedaron en general compensados por la lenta tendencia alcista de las economías desarrolladas.

La demanda de importaciones externas de la UE fue sistemáticamente escasa a lo largo de 2013. Los indicios de un cambio de tendencia en el comercio interno de la UE empezaron a ser perceptibles a mediados del año, pero se debilitaron hacia el final del segundo semestre. Las importaciones de mercancías desde fuera de la UE, ajustadas para tener en cuenta las variaciones estacionales, fueron uniformes en el primer trimestre, tanto en cifras interanuales como por trimestres. Al mismo tiempo, las importaciones realizadas dentro de la UE aumentaron en el 1,7% en términos interanuales, pero disminuyeron en el 0,7% por trimestres. Las importaciones de mercancías de la Unión Europea representan el 32% de las importaciones mundiales, si se incluye el comercio interno de la UE, y el 15% de las importaciones mundiales si se excluye ese comercio interno. En conjunto, el comercio mundial creció a un ritmo del 1% en el primer trimestre, equivalente a una tasa anual del 2%. El aumento de las exportaciones fue de -0,5% para las economías desarrolladas y del 1,6% para las economías en desarrollo y la Comunidad de Estados Independientes (CEI). En cuanto a las importaciones, las economías desarrolladas tuvieron un crecimiento ligeramente negativo (-0,1%), mientras que las economías en desarrollo registraron un incremento del 1,3%.

Gráfico 3: Promedio móvil a 10 años del comercio y del PIB mundiales y de la razón entre ambos, 1990–2013



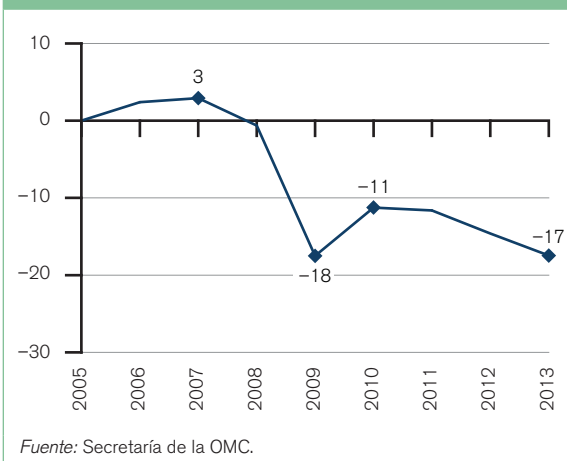
Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico 4: Volumen de las exportaciones mundiales de mercancías, 1990-2013
(índice, 1990=100)

Por segunda vez en dos años, el comercio de mercancías aumentó en 2013 de manera más lenta que lo que cabía esperar en vista del crecimiento en términos de PIB de la economía mundial. Aunque en un año determinado es posible que el comercio crezca a un ritmo diferente que la producción, la tendencia desde la década de 1990 es que el comercio aumente a un ritmo aproximado del doble del crecimiento del PIB calculado a los tipos de cambio del mercado. En 2012, el aumento del comercio descendió hasta igualar la tasa de crecimiento del PIB, y en 2013 mantuvo el mismo ritmo, lo que ha llevado a los analistas a cuestionar si sigue siendo válida la relación anterior.

La razón entre los promedios móviles a 10 años del crecimiento del comercio mundial y del crecimiento del PIB mundial alcanzó su nivel máximo del 2,4 en 2000 (véase el gráfico 3), pero descendió a 1,7 en 2013. Según la tendencia observada históricamente, el comercio se contrae cuando la producción mundial se ralentiza, para experimentar posteriormente un fuerte repunte. Es posible que una serie de factores estructurales (tales como la dispersión de las cadenas de suministro, la composición por productos del comercio mundial, el proteccionismo encubierto, etc.) ayuden en parte a explicar el descenso en esa proporción. Pero también es posible que se trate de un fenómeno simplemente cíclico, dada la cantidad y la gravedad de las desaceleraciones mundiales observadas en los últimos años. Es aún pronto para determinar si, una vez que adquiera ritmo la recuperación mundial, se consolidará una razón de 2:1 entre expansión del comercio y crecimiento del PIB.

Gráfico 5: Desviación de los volúmenes de exportaciones mundiales de mercancías respecto de la tendencia anterior a la crisis, 2005-2013 (porcentaje)



El crecimiento del comercio mundial de mercancías a un ritmo del 2,2% en 2013 se sitúa por debajo del promedio del 5,3% correspondiente a los 20 últimos años (1993-2013) y del promedio del 6% anterior a la crisis y correspondiente al período 1990-2008 (véase el gráfico 4). Además de dar lugar a una tendencia constante a la baja del nivel de comercio, es posible que la recesión mundial de 2008-2009 haya reducido también el crecimiento medio del comercio. El promedio de expansión del comercio en el trienio transcurrido desde 2010 ha sido del 3,3%.

Gráfico 6: Tasas de desempleo en la Unión Europea (28), la zona euro, los Estados Unidos y el Japón, 2010T1-2013T4 (porcentaje de la población activa)



La diferencia entre la tendencia anterior a la crisis y los niveles que presenta actualmente el comercio mundial sigue en aumento. En 2013, el volumen del comercio mundial era inferior en el 17,2% al nivel de la tendencia y, por lo tanto, se hallaba en un nivel casi tan por debajo de la tendencia anterior a la crisis como el que tenía en 2009, período en que se produjo lo que los economistas denominan el “gran colapso del comercio” (véase el gráfico 5).

En 2012, la recesión de la UE tuvo unos efectos notablemente debilitadores sobre el volumen del comercio, debido a la importante porción del comercio mundial correspondiente a la Unión Europea (alrededor de un tercio, tanto en términos de exportaciones como de importaciones), y al hecho de que el comercio entre países de la UE se computa en el total del comercio mundial. En el Informe sobre el Comercio Mundial del año pasado, estimamos que el crecimiento del comercio mundial habría sido superior en más de 1 punto porcentual si se considerara a la UE como una única entidad y, en consecuencia, no se tuviera en cuenta su comercio interno. Haciendo análogo cálculo para 2013, no se obtiene un resultado significativamente mayor en la tasa de aumento (el comercio mundial crecería un 2,2% si se excluye el comercio interno de la UE, frente a un 2,1% si se tiene en cuenta), ya que, si bien el comercio entre los países de la UE siguió presentando cifras bajas, no disminuyó tanto como el año anterior. No obstante, si las economías de la UE se recuperan a mayor ritmo del esperado y se revitaliza el comercio

entre ellas, el comercio mundial crecería por encima de las actuales expectativas.

El elevado nivel de desempleo en la zona del euro podría frenar la demanda mundial de importaciones durante algún tiempo, ya que las tasas de desempleo tienden a disminuir gradualmente. La reciente experiencia de los Estados Unidos da una indicación del tiempo que podría ser necesario. A partir de su nivel máximo, ligeramente inferior al 10% de la población activa en marzo de 2010, han hecho falta 44 meses -más de tres años y medio- para que la tasa de desempleo se reduzca al 7% (gráfico 6). Hasta que la tasa no baje en la UE, es probable que la demanda europea solo brinde un apoyo marginal a la aceleración del crecimiento del comercio mundial.

(b) Crecimiento económico

Las tendencias de la producción en las economías desarrolladas durante 2013 fueron diversas. La recesión experimentada en 2012 por la Unión Europea, especialmente grave en la zona del euro, dejó notar sus efectos también en 2013, en que se produjo un descenso del 0,2% del PIB de la UE durante el primer trimestre (en tasa anualizada), de acuerdo con los datos obtenidos de las cuentas nacionales trimestrales de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Durante el resto del año, siguió registrándose crecimiento, si bien muy débil, con tasas anualizadas que oscilaron entre el 1,2% y el 1,7%.

Cuadro 1: PIB y comercio de mercancías por regiones, 2011–2013
(variación porcentual anual)

	PIB			Exportaciones			Importaciones		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Todo el mundo	2,8	2,3	2,2	5,5	2,4	2,5	5,3	2,1	1,9
América del Norte	2,0	2,8	1,8	6,6	4,4	2,8	4,4	3,1	1,2
Estados Unidos	1,8	2,8	1,9	7,3	3,8	2,6	3,8	2,8	0,8
América del Sur y Central^a	4,5	2,7	3,0	6,8	0,7	1,4	13,0	2,3	3,1
Europa	1,9	-0,1	0,3	5,6	0,8	1,5	3,2	-1,8	-0,5
Unión Europea (28)	1,7	-0,3	0,1	5,8	0,4	1,7	2,8	-1,9	-0,9
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	4,9	3,5	2,0	1,6	0,9	0,8	17,3	6,8	-1,3
África	1,1	5,7	3,8	-8,2	6,5	-2,4	5,1	12,9	4,1
Oriente Medio	5,7	3,4	3,0	7,8	5,2	1,9	4,5	10,5	6,2
Asia	4,1	4,0	4,2	6,4	2,8	4,7	6,6	3,7	4,5
China	7,7	7,7	7,5	8,8	6,2	7,7	8,8	3,6	9,9
Japón	1,4	1,6	1,5	-0,6	-1,0	-1,9	4,3	3,8	0,5
India	3,2	4,4	5,4	15,0	0,2	7,4	9,7	6,8	-3,0
Economías de reciente industrialización (4) ^b	4,1	1,8	2,7	7,7	1,4	3,5	2,7	1,4	3,4
Pro memoria: economías desarrolladas	1,5	1,3	1,1	5,2	1,1	1,5	3,4	0,0	-0,3
Pro memoria: economías en desarrollo y CEI	5,7	4,5	4,4	5,8	3,8	3,6	8,0	5,1	4,7

Fuente: Secretaría de la OMC.

^aIncluida la región del Caribe.^bHong Kong, China; República de Corea; Singapur; y Taipei Chino.

Frente a estas cifras, en los Estados Unidos se observó un crecimiento trimestral anualizado del 4,1% en el tercer trimestre y de alrededor del 2,5% en el segundo y el cuarto trimestres. Después de algunos retrasos, la Reserva Federal de los Estados Unidos anunció en diciembre del año pasado que comenzaría a retirar gradualmente, a partir de enero, su tercer programa de flexibilización cuantitativa de compra de obligaciones. La reacción inicial de los mercados fue muy tenue, pero los primeros efectos se dejaron notar pronto en las economías en desarrollo en forma de fuertes fluctuaciones de los tipos de cambio y volatilidad del mercado de capitales.

En el Japón, las medidas experimentales de mayor incentivación fiscal y monetaria, conocidas como "Abenomics" (en referencia a las políticas económicas propugnadas por el Primer Ministro del Japón Shinzo Abe desde las elecciones generales de diciembre de 2012) dieron lugar a un crecimiento más firme en los dos primeros trimestres de 2013, si bien la actividad se ralentizó durante el segundo semestre del año, presentando un aumento inferior al 1% por trimestre en cifras anualizadas.

En el conjunto de las economías desarrolladas, el crecimiento del PIB observado en 2013 fue del 1,1%, inferior por tanto al 1,3% registrado en 2012 y a la expansión del 1,5% que se registró en 2011 (véase el cuadro 1).

La producción de las economías en desarrollo descendió en 2013, al afectar la volatilidad financiera a unos países más que a otros. Las economías en desarrollo, incluida la CEI, registraron, en su conjunto, un aumento del PIB del 4,4%,

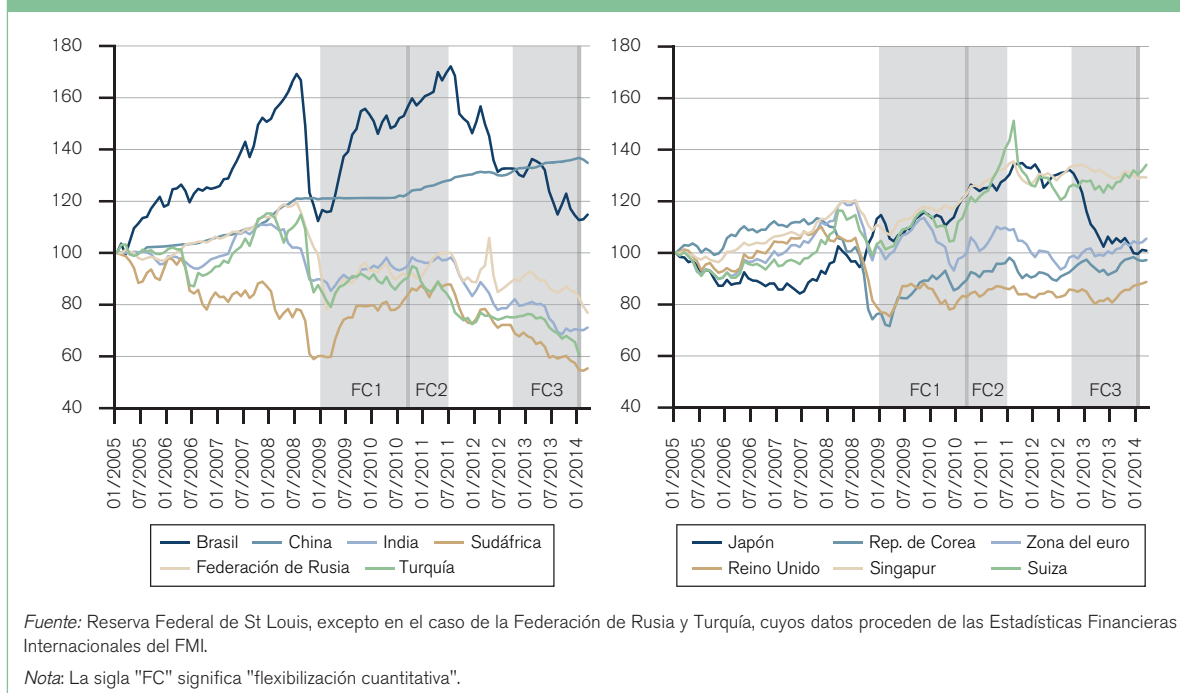
cifra que supone una pérdida respecto del 4,5% de 2012, a su vez inferior al 5,7% de 2011 (véase el cuadro 1).

El aumento de la volatilidad de los mercados financieros dejó sentir sus efectos en los mercados emergentes afectados de mayores déficits por cuenta corriente. El ejemplo más claro es la India, en la que el crecimiento de la producción fluctuó enormemente, pasando del 2,6% en el segundo trimestre de 2013 al 7,2% en el tercer trimestre, para descender de nuevo al 3,9% en el cuarto trimestre (en todos los casos, se trata de cifras anualizadas procedentes de la OCDE). Como consecuencia de que los mercados financieros daban por hecha una retirada de liquidez a mediados de 2013, los flujos de capital presionaron a las monedas de los mercados emergentes, como la rupia india, que sufrió una depreciación del 14,5% entre abril y septiembre (véase el gráfico 7). También otras monedas de mercados emergentes, como el peso argentino, la lira turca, la rupia indonesia o el rand sudafricano, se depreciaron de modo notable frente al dólar. En Turquía y Tailandia, ciertos conflictos políticos internos contribuyeron también a las turbulencias de los mercados.

Un hecho del que pueden derivarse importantes consecuencias para el futuro es que China ha dado a su moneda un margen más amplio de fluctuación frente a las demás divisas y las autoridades monetarias han permitido que el renminbi se deprecie en un 1,5% frente al dólar entre enero y marzo. Está por ver qué anticipa este hecho acerca del comportamiento futuro de la política monetaria china, pero las autoridades de ese país ya han anunciado su deseo de introducir gradualmente medidas de convertibilidad para su divisa.

Gráfico 7: Tipos de cambio del dólar EE.UU. frente a las monedas de determinados países, enero de 2005 – marzo de 2014

(índices de dólares EE.UU. por unidad de moneda, 1° de enero de 2005 = 100)



En 2013, Asia fue la región que registró un mayor aumento del PIB, con una cifra del 4,2% (prácticamente igual a sus cifras de crecimiento de los dos años anteriores). A continuación, se situaron África (con un 3,8%), Oriente Medio (3%), América Central y del Sur (igualmente, un 3%), la CEI (2%), América del Norte (1,8%) y Europa (0,3%).

(c) Volumen del comercio de mercancías (en términos reales)

El volumen del comercio mundial de mercancías -medido según el promedio de las exportaciones y las importaciones- aumentó en el 2,2% en 2013, pero la diferencia entre las exportaciones y las importaciones fue relativamente amplia (2,5% para las exportaciones y 1,9% para las importaciones). Es normal que, debido a deficiencias en la recopilación de datos, haya cierta divergencia entre estas cifras, que podría reducirse en futuras revisiones.

Las exportaciones de las economías desarrolladas crecieron más lentamente que el promedio mundial (1,5%), mientras que los envíos de los países en desarrollo aumentaron con más rapidez que el promedio (3,6%). En lo que respecta a las importaciones, en las economías desarrolladas se registró una pequeña disminución del -0,3%, mientras que en las economías en desarrollo y la CEI las importaciones aumentaron en el 4,7% (véase el cuadro 1).

Las exportaciones de Asia crecieron más rápidamente que las de cualquier otra región el año pasado, con un aumento del 4,7%, seguidas por las de América del Norte

(2,8%), Oriente Medio (1,9%), Europa (1,5%), América Central y del Sur (1,4%), la CEI (0,8%) y África (-2,4%). El crecimiento de las exportaciones de Asia fue frenado por el Japón, cuyos envíos al resto del mundo se redujeron en el 1,9%. Paralelamente, las exportaciones de China y de la India aumentaron en el 7,7% y el 7,4%, respectivamente. Estos resultados fueron mejores que los de 2012, pero siguen siendo relativamente flojos en comparación con los niveles de los últimos años. El dato negativo de África se debió a la brusca reducción de los envíos procedentes de los países exportadores de petróleo, en particular Libia (-28%), Nigeria (-8,4%) y Argelia (-5,8%).

En cuanto a las importaciones, la región de más rápido crecimiento fue Oriente Medio (6,2%), seguida por Asia (4,5%), África (4,1%), América Central y del Sur (3,1%), América del Norte (1,2%), Europa (-0,5%), y la CEI (-1,3%). La India sufrió una fuerte caída en sus importaciones, del 3%, como resultado de la desaceleración de su economía, pero las compras de China en el exterior aumentaron casi en el 10%.

África logró aumentar sus importaciones a pesar de que sus exportaciones cayeron en 2013, debido a que los precios de los productos primarios siguieron siendo elevados. Los precios de los metales, las materias primas y las bebidas (incluidos el café, el té y el cacao) han descendido en los dos últimos años, pero los precios del petróleo se han mantenido considerablemente estables, con un aumento del 1% en 2012 y una caída del 2% en 2013. Los precios de los productos primarios en general solo cayeron el 2% el año pasado (véase el cuadro 2).

Cuadro 2: Precios mundiales de determinados productos primarios, 2000–2013
(variación porcentual anual y dólares EE.UU. por barril)

	2011	2012	2013	2000-13	2005-13
Todos los productos	26	-3	-2	9	8
Metales	14	-17	-4	9	8
Productos alimenticios	20	-2	1	6	7
Bebidas ^a	17	-19	-12	5	5
Materias primas agrícolas	23	-13	2	3	4
Energía	32	1	-2	10	8
Pro memoria: precio del petróleo bruto en \$EE.UU. por barril ^b	104	105	104	63	82

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales.

^aIncluidos el café, el cacao en grano y el té.

^bPromedio de Brent, Dubai, y West Texas Intermediate.

Cuadro 3: Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2005–2013
(miles de millones de dólares EE.UU. y variación porcentual anual)

	Valor	Variación porcentual anual			
	2013	2011	2012	2013	2005-13
Mercancías	18.816	20	0	2	8
Servicios comerciales	4.645	12	2	6	8
Transporte	905	9	1	2	6
Viajes	1.185	12	4	7	7
Otros servicios comerciales, de los cuales:	2.550	14	2	6	9
Servicios de comunicaciones	120	9	5	9	9
Servicios de construcción	105	7	0	-2	8
Servicios de seguros	105	9	-1	-2	10
Servicios financieros	335	12	-3	9	8
Servicios de informática e información	285	17	5	10	14
Regalías y derechos de licencia	310	14	1	6	9
Otros servicios prestados a las empresas	1.245	15	4	6	9
Servicios personales, culturales y de esparcimiento	40	17	2	8	8
Pro memoria: mercancías y servicios comerciales (BOP)	23.255	18	1	3	8

Fuente: Secretarías de la OMC y de la UNCTAD.

(d) Valor del comercio de mercancías y de servicios comerciales (en dólares)

En 2013, el valor en dólares de las exportaciones mundiales de mercancías fue de 18,8 billones de dólares EE.UU., un 2% superior al de 2012. Este ritmo de crecimiento fue casi igual al registrado por las exportaciones en términos de volumen, ya que los precios de las mercancías comerciadas medidas por los valores unitarios, se mantuvieron casi sin cambios de un año al otro. La tasa media de crecimiento del valor de las exportaciones en el período posterior a 2005 se mantuvo estable en el 8% (véase el cuadro 3). En 2013, China se convirtió en el principal país comerciante si se suman sus exportaciones e importaciones (11% del total mundial), superando a los Estados Unidos (10,4%).

Sin embargo, si se considera a la UE como una única entidad, su participación en el total de exportaciones e importaciones mundiales -excluido su comercio interno- continúa siendo mayor (15,1%) que la de China (13,8%).

En 2013, las exportaciones mundiales de servicios comerciales alcanzaron un valor de 4,6 billones de dólares, con una tasa de crecimiento del 6%. Esta tasa de crecimiento fue superior a la registrada por los servicios de transporte (2%) ese año, mientras que los servicios relacionados con los viajes aumentaron en el 7% y los demás servicios comerciales crecieron en el 6% (véase el cuadro 3).

Los servicios comerciales representaron el 20% del comercio mundial total de mercancías y servicios comerciales

en 2013, lo que supuso un aumento del 1% con respecto a 2012. Cabe señalar que las estadísticas comerciales tradicionales, que miden las corrientes comerciales brutas en lugar del valor añadido en las diversas etapas de producción, pueden subestimar considerablemente la contribución de los servicios al comercio internacional.

Las exportaciones de servicios financieros de China (es decir, servicios ofrecidos por bancos y otros intermediarios financieros), expresadas en dólares, aumentaron en el 52% hasta alcanzar un valor de 3.000 millones de dólares en 2013, pero los Estados Unidos mantuvieron su posición como principal proveedor con exportaciones valoradas en 82.000 millones de dólares. Otros cambios notables fueron el desplazamiento de Francia por China, que se convirtió en el cuarto mayor exportador de los demás servicios prestados a las empresas (incluidos los servicios de ingeniería, los servicios jurídicos y de contabilidad, los servicios de consultores en administración, los servicios de publicidad y los servicios relacionados con el comercio).

Algunas subcategorías de servicios comerciales crecieron con más rapidez que otras. Los servicios de informática e información registraron el crecimiento más importante (10%), mientras que la construcción sufrió la disminución más importante (-2%). Los servicios financieros registraron la recuperación más sólida: después de una caída del -3% en 2012 aumentaron un 9% en 2013. Los servicios de comunicaciones (incluidos los servicios postales, de mensajeros y de telecomunicaciones) registraron una tasa del 9%, y otros servicios prestados a las empresas (incluidos los servicios de ingeniería, los servicios jurídicos/de contabilidad, los servicios de consultores en administración, y los servicios de publicidad y relacionados con el comercio, entre otros) crecieron un 7%. Los cánones y derechos de licencia aumentaron en el 6% después de haberse estancado en 2012. Sin embargo, todas las subcategorías de los servicios comerciales aparte de los servicios financieros registraron tasas de crecimiento inferiores a la tendencia media.

En los cuadros 1 a 6 del apéndice se proporciona información más detallada sobre las corrientes comerciales de servicios relacionados con mercancías y servicios comerciales, por regiones y para determinadas economías. También se enumeran los principales exportadores e importadores, con inclusión y exclusión del comercio entre los Estados de la UE. El año pasado se registraron pocas variaciones importantes en las clasificaciones mundiales.

China superó a Alemania y se situó como segundo mayor importador de servicios comerciales, mientras que Francia pasó al cuarto puesto y desplazó al Reino Unido al quinto.

Las exportaciones de servicios comerciales (véase el gráfico 8 y el cuadro 2 del apéndice) disminuyeron de forma acusada entre 2011 y 2012 en la mayoría de las regiones, y registraron pequeñas variaciones (positivas o negativas) entre 2012 y 2013. Durante ese período, las importaciones

mostraron una tendencia similar. Tanto para las exportaciones como para las importaciones, el crecimiento del comercio de servicios en Europa registró cifras negativas en 2012 antes de recuperarse y volver a ser positivo en 2013.

En lo que respecta a los servicios comerciales, las desaceleraciones más importantes se registraron en América Central y del Sur, tanto para las exportaciones como para las importaciones; el Brasil fue responsable de gran parte de esa evolución. En el caso de las exportaciones, el crecimiento cayó del 18% en 2011 al 6% en 2012, y al 2% en 2013. En el caso de las importaciones, el crecimiento cayó del 24% en 2011 al 6% en 2012, y al 7% en 2013.

(i) Comercio de mercancías

Las exportaciones de mercancías de América del Norte aumentaron en el 2% en 2013 hasta alcanzar un valor de 2,42 billones de dólares EE.UU. (el 13,2% de las exportaciones mundiales), mientras que las importaciones se mantuvieron básicamente sin cambios en 3,2 billones de dólares (el 17,4% de las importaciones mundiales). Las exportaciones de América Central y del Sur cayeron en el 1,8% hasta 736.000 millones de dólares (4%), pero las importaciones de la región aumentaron en el 2,5% y alcanzaron los 773.000 millones de dólares (4,2%). Las exportaciones europeas aumentaron en el 4,1% hasta 6,65 billones de dólares (36,3%), el mayor crecimiento entre todas las regiones. Paralelamente, las importaciones europeas registraron un leve aumento del 1% y alcanzaron un valor de 6,60 billones de dólares (35,8%).

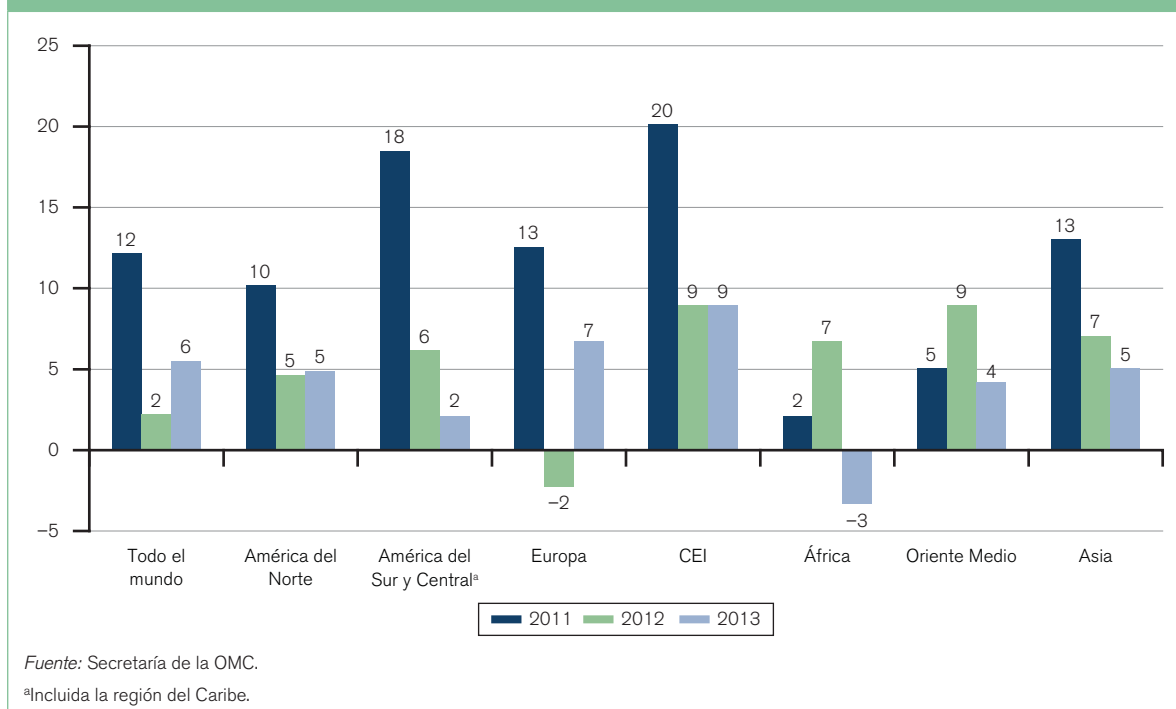
Las exportaciones de la CEI cayeron en el 2,6%, hasta 779.000 millones de dólares, mientras que las importaciones aumentaron en el 0,5% y alcanzaron un valor de 574.000 millones de dólares. Las exportaciones e importaciones de la región representaron el 4,3% y el 3% del comercio mundial, respectivamente.

Las exportaciones de mercancías de África sufrieron una importante reducción del 5,8%, situándose en 602.000 millones de dólares (el 3,3% de las exportaciones mundiales). Mientras tanto, las importaciones crecieron en un moderado 2,2%, alcanzando los 628.000 millones de dólares (el 3,4% de las importaciones mundiales). Las exportaciones de Oriente Medio se redujeron en el 0,1% hasta 1,35 billones de dólares (o el 7,4%) y las importaciones de la región aumentaron en el 6,1%, hasta 779.000 millones de dólares (4,2%).

En 2013, las exportaciones de Asia aumentaron en el 2,9% hasta 6,29 billones de dólares (el 34,4% del total mundial). Paralelamente, las importaciones crecieron en el 2,1%, situándose en 6,34 billones de dólares (el 34,4%).

Los cinco principales exportadores de mercancías en 2013 fueron China (2,21 billones de dólares, 11,7% de las exportaciones mundiales), los Estados Unidos

Gráfico 8: Crecimiento del valor de las exportaciones de servicios comerciales por regiones, 2011–2013 (variación porcentual anual)



(1,58 billones de dólares, 8,4%), Alemania (1,45 billones de dólares, 7,7%), el Japón (715.000 millones de dólares, 3,8%) y los Países Bajos (672.000 millones de dólares, 3,6%). No hubo cambios en la clasificación de los principales exportadores, aunque el Japón sufrió una abrupta caída del 10% en sus exportaciones.

Los principales importadores fueron los Estados Unidos (2,33 billones de dólares, 12,3% de las importaciones mundiales), China (1,95 billones de dólares, 10,3%), Alemania (1,19 billones de dólares, 6,3%), el Japón (833.000 millones de dólares, 4,4%) y Francia (681.000 millones de dólares, 3,6%). Francia desplazó al Reino Unido del quinto puesto en la lista de principales importadores.

Si contamos a los 28 miembros de la Unión Europea como una única entidad y excluimos su comercio interno, los principales exportadores fueron la Unión Europea (2,30 billones de dólares, o el 15,3% de las exportaciones mundiales), China (14,7%), los Estados Unidos (10,5%), el Japón (4,8%) y la República de Corea (560.000 millones de dólares, 3,7%). Si excluimos el comercio interno de la UE, los principales importadores fueron los Estados Unidos (15,4% de las importaciones mundiales), la Unión Europea (2,23 billones de dólares, 14,8%), China (12,9%), el Japón (5,5%) y Hong Kong, China (622.000 millones de dólares, 4,1%).

(ii) Comercio de servicios comerciales

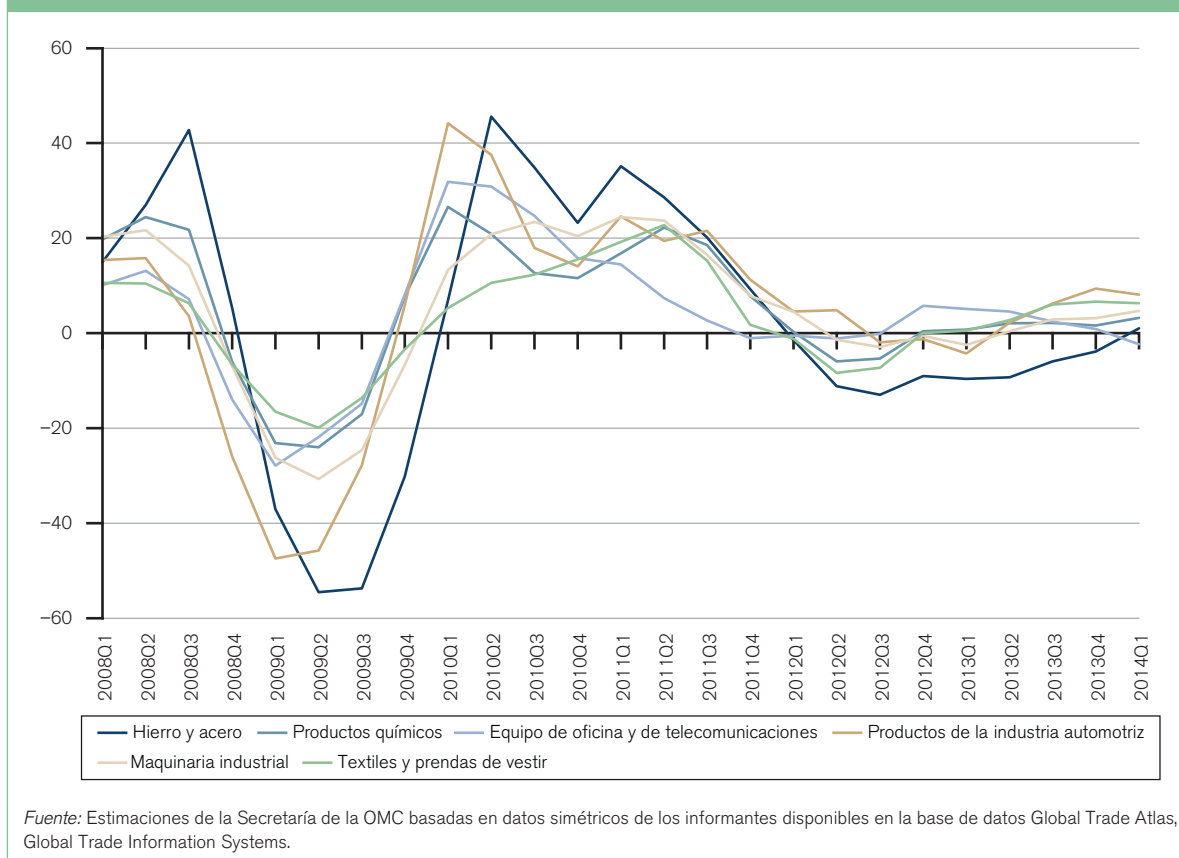
En 2013, el valor en dólares de las exportaciones mundiales de servicios comerciales fue de 4,6 billones de dólares, lo que significó un aumento del 5% respecto de 2012. La región que registró el crecimiento más rápido en las

exportaciones de servicios fue la CEI, con un aumento del 9% y un valor de 115.000 millones de dólares. Le siguió Europa, con el 7% (2,17 billones de dólares), Asia, con el 6% (1,21 billones de dólares), América del Norte, con el 5% (761.000 millones de dólares), Oriente Medio, con el 4,5% (128.000 millones de dólares), América Central y del Sur, con el 2% (144.000 millones de dólares), y África, que cayó en un -3,4%, hasta 90.000 millones de dólares.

Los cinco principales exportadores de servicios comerciales en 2013 fueron los Estados Unidos (662.000 millones de dólares, 14,3% del total mundial), el Reino Unido (293.000 millones de dólares, o el 6,3%), Alemania (286.000 millones de dólares, o el 6,2%), Francia (236.000 millones de dólares, o el 5,1%) y China (205.000 millones de dólares, o el 4,5%). No hubo cambios en la clasificación de los principales exportadores, aunque en este grupo el Reino Unido registró el menor aumento anual de las exportaciones (2%), mientras que a Francia le correspondió el mayor (10%).

Los cinco principales importadores de servicios comerciales fueron los Estados Unidos (432.000 millones de dólares, o el 9,8% del total mundial), China (329.000 millones de dólares, o el 7,5%), Alemania (317.000 millones de dólares, o el 7,2%), Francia (189.000 millones de dólares, o el 4,3%) y el Reino Unido (174.000 millones de dólares, o el 4,0%). China reemplazó a Alemania como segundo mayor importador de servicios comerciales, mientras que Francia pasó del sexto al cuarto lugar en la lista. Por ello, el Japón dejó de figurar entre los cinco principales importadores de servicios comerciales y el Reino Unido cayó del cuarto lugar al quinto.

Gráfico 9: Exportaciones mundiales trimestrales de manufacturas por productos, 2008T1-2014T1 (variación porcentual interanual en dólares EE.UU.)



Si consideramos a la Unión Europea como una única entidad y excluimos el comercio entre sus Estados miembros, la UE fue el principal exportador de servicios comerciales en 2013, con exportaciones valoradas en 891.000 millones de dólares (25,0% del total mundial). Tras ella se situaron los Estados Unidos (18,7%), China (5,8%), la India (151.000 millones de dólares, o el 4,3%) y el Japón (145.000 millones de dólares, 4,1%). La Unión Europea también fue el principal importador de servicios, por valor de 668.000 millones de dólares (19,7%), seguida por los Estados Unidos (12,7%), China (9,7%), el Japón (162.000 millones de dólares o 4,8%) y la India (125.000 millones de dólares, 3,7%).

(iii) Comercio de mercancías, por sectores manufactureros

El gráfico 9 muestra el crecimiento interanual estimado del comercio mundial en dólares para determinadas categorías de productos manufacturados. El crecimiento se tornó negativo a principios de 2012 para la mayoría de los productos -excepto en el caso del equipo de oficina y telecomunicaciones- y siguió siendo negativo hasta

mediados de 2013. En el segundo trimestre de 2013, la mayoría de las categorías habían vuelto a un crecimiento interanual positivo (aunque lento), pero, incluso en el cuarto trimestre, el hierro y el acero se mantuvieron por debajo de su nivel del año anterior.

El comercio de hierro y acero es un indicador de la actividad económica muy procíclico y tiende a ir por detrás de los demás indicadores de la actividad económica. A principios de 2013, el comercio mundial de hierro y acero había caído en el 10% respecto del año anterior y a finales del año seguía siendo un 4% inferior.

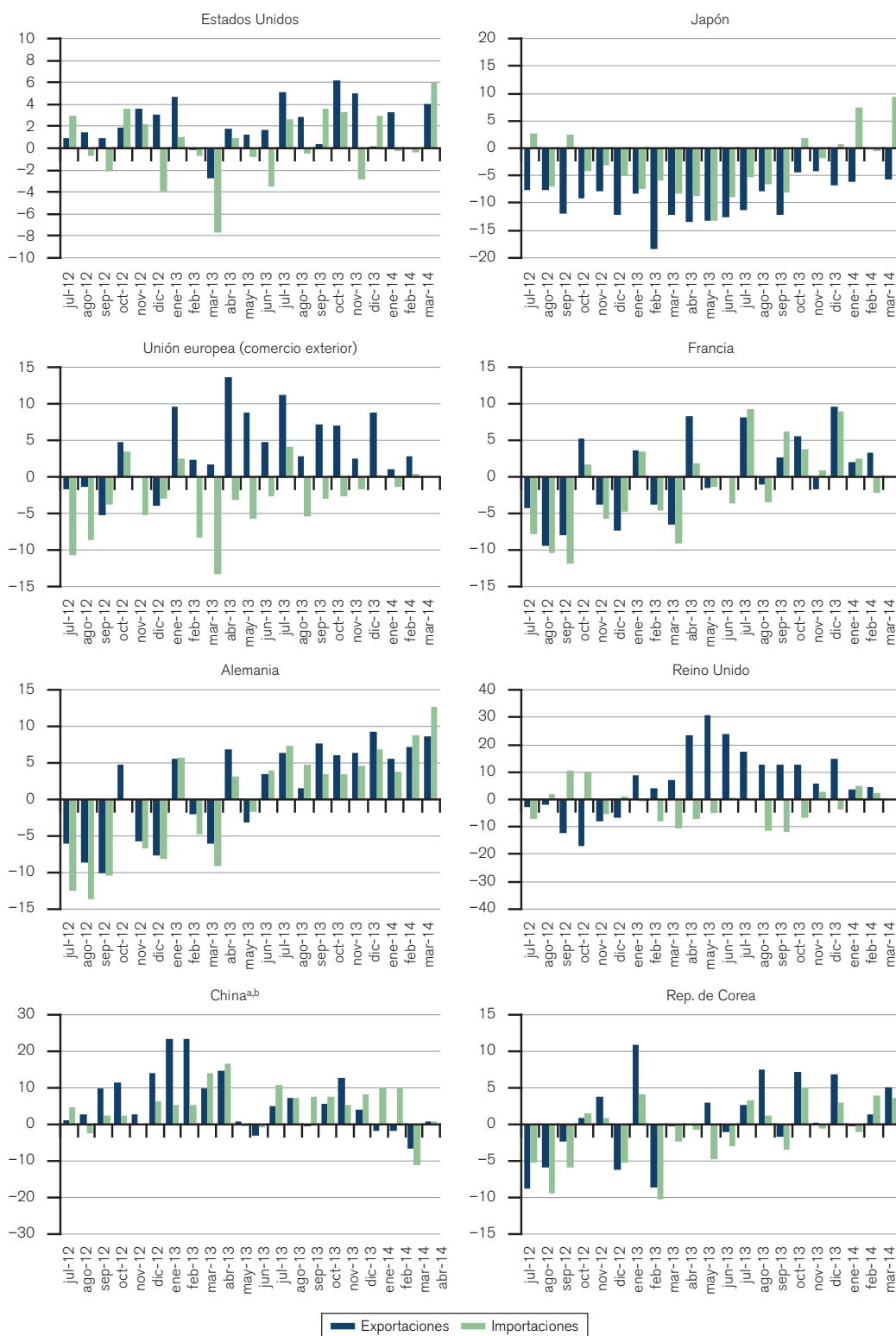
El comercio de productos de la industria del automóvil es un indicador igualmente cíclico, pero anticipado. En el primer trimestre de 2013, el comercio de automóviles y sus partes había caído en el 4% respecto de su nivel del año anterior, pero en el cuarto trimestre era un 9% más elevado que un año antes. Este repunte es un buen augurio para la recuperación económica y el comercio de insumos destinados a la producción de automóviles, entre ellos el hierro y el acero, los productos electrónicos y diversas materias primas.

Nota final

1 Las cifras superiores a 50 indican expansión.

Apéndice - Gráfico

Apéndice - Gráfico 1: Exportaciones e importaciones de mercancías de determinadas economías del G-20, julio de 2012 a marzo de 2014^a (variación porcentual interanual en dólares EE.UU.)

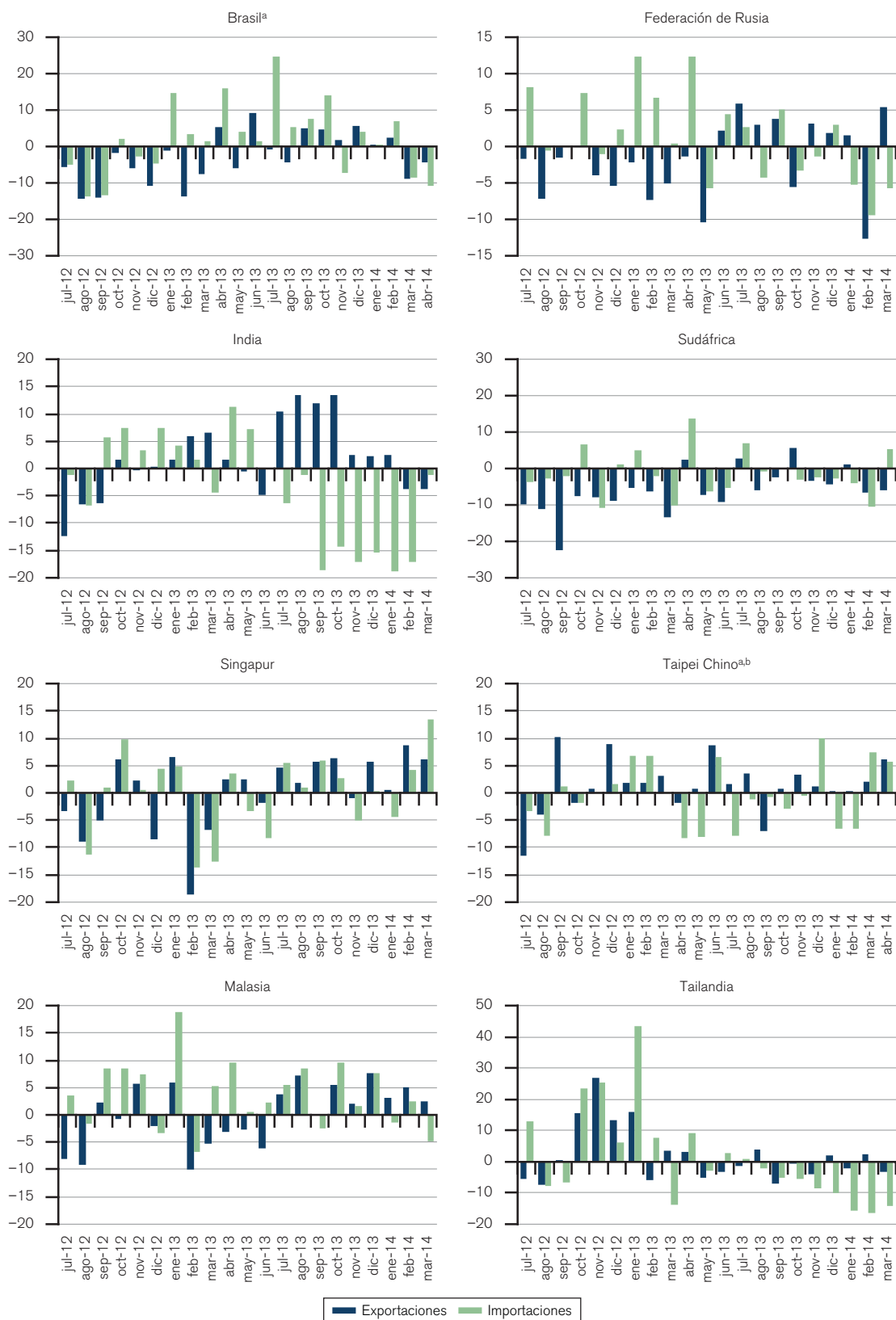


Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI, base de datos GTA de Global Trade Information Services, estadísticas nacionales.

^aEstán disponibles los datos relativos al mes de abril 2014 para China, Brasil y Taipei Chino.

^bPromedios de enero y febrero para reducir al mínimo las distorsiones causadas por el nuevo año lunar.

Apéndice - Gráfico 1: **Exportaciones e importaciones de mercancías de determinadas economías del G-20, julio de 2012 a marzo de 2014** (continuación)
(variación porcentual interanual en dólares EE.UU.)



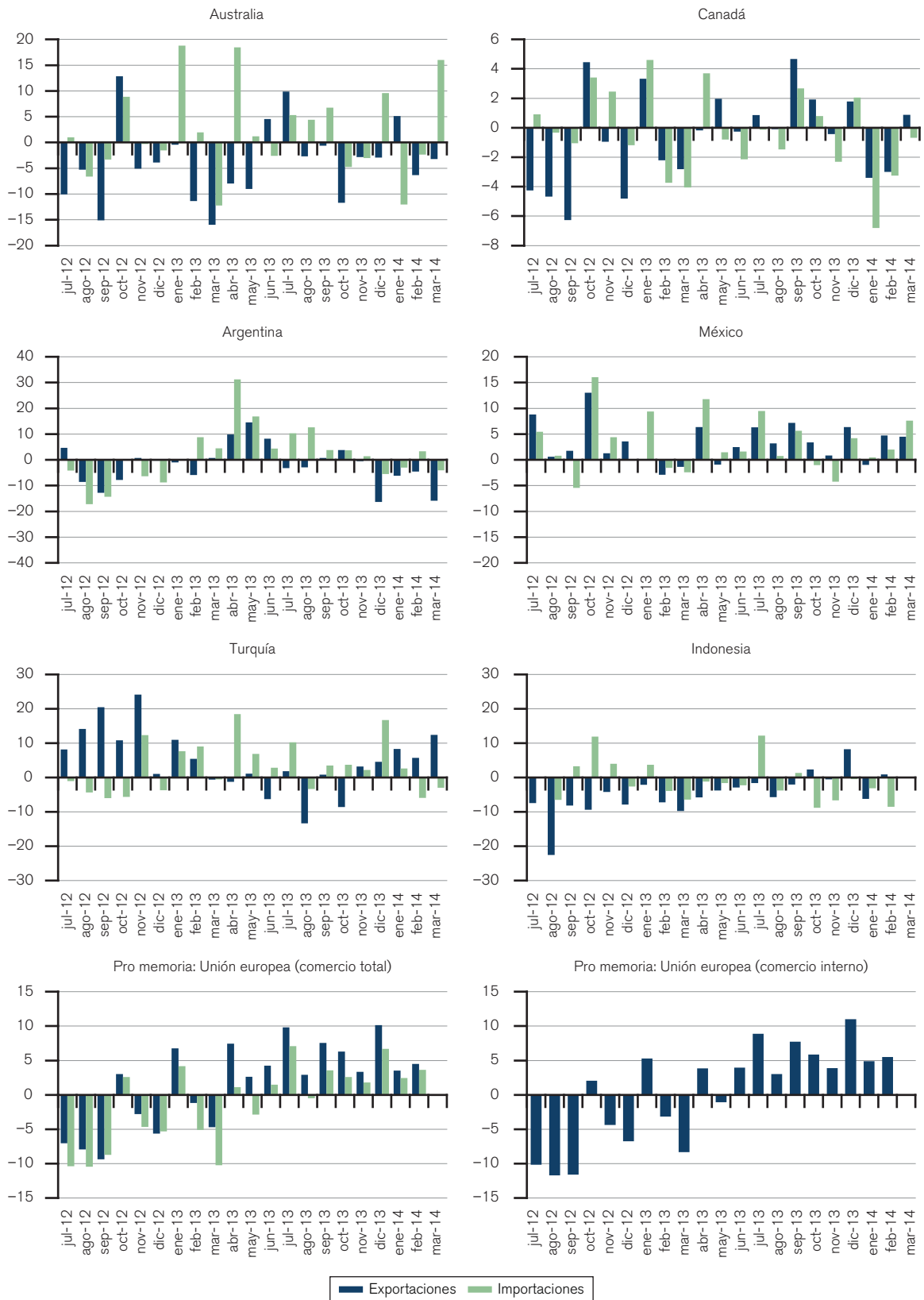
Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI, Base de Datos GTA de Global Trade Information Services, estadísticas nacionales.

^aEstán disponibles los datos relativos al mes de abril 2014 para China, Brasil y Taipei Chino.

^bPromedios de enero y febrero para reducir al mínimo las distorsiones causadas por el nuevo año lunar.

I. LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO MUNDIALES EN 2013 Y COMIENZOS DE 2014

Apéndice - Gráfico 1: **Exportaciones e importaciones de mercancías de determinadas economías del G-20, julio de 2012 a marzo de 2014** (continuación)
(variación porcentual interanual en dólares EE.UU.)



Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales del FMI, Base de Datos GTA de Global Trade Information Services, estadísticas nacionales.

Apéndice - Cuadros

Apéndice - Cuadro 1: Comercio mundial de mercancías por regiones y por determinadas economías, 2013
(en miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

	Exportations					Importations				
	Valor	Variación porcentual anual				Valor	Variación porcentual anual			
	2013	2005-13	2011	2012	2013	2013	2005-13	2011	2012	2013
Todo el mundo	18.300	8	20	0	2	18.410	7	19	0	1
América del Norte	2.418	6	16	4	2	3.195	4	15	3	0
Estados Unidos	1.580	7	16	4	2	2.329	4	15	3	0
Canadá ^a	458	3	16	1	1	474	5	15	2	0
México	380	7	17	6	3	391	7	16	5	3
América del Sur y Central^b	736	9	28	-1	-2	773	12	26	3	3
Brasil	242	9	27	-5	0	250	16	24	-2	7
Otros países de América del Sur y Central ^b	494	9	29	1	-3	523	11	27	5	0
Europa	6.646	5	18	-4	4	6.598	5	17	-6	1
Unión Europea (28)	6.076	5	18	-5	5	6.004	4	17	-6	1
Alemania	1.453	5	17	-5	3	1.189	5	19	-7	2
Francia	580	3	14	-5	2	681	4	18	-6	1
Países Bajos	672	6	16	-2	3	590	6	16	-1	0
Reino Unido	542	4	22	-7	15	655	3	15	2	-5
Italia	518	4	17	-4	3	477	3	15	-13	-2
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	779	11	33	2	-3	574	13	30	6	0
Federación de Rusia ^a	523	10	30	1	-1	343	13	30	4	2
África	602	9	17	5	-6	628	12	18	9	2
Sudáfrica	96	8	19	-8	-4	126	9	28	2	-1
África, excluida Sudáfrica	507	9	16	8	-6	502	13	16	10	3
Exportadores de petróleo ^c	330	8	14	12	-10	199	14	11	10	9
No exportadores de petróleo	177	10	20	1	3	303	12	18	10	0
Oriente Medio	1.347	12	40	6	0	779	11	17	8	6
Asia	6.288	9	18	2	3	6.341	10	23	4	2
China	2.209	14	20	8	8	1.950	15	25	4	7
Japón	715	2	7	-3	-10	833	6	23	4	-6
India	313	15	34	-2	6	466	16	33	5	-5
Economías de reciente industrialización (4) ^d	1.295	7	16	-1	1	1.300	8	19	0	0
Pro memoria										
MERCOSUR ^e	342	10	26	-5	1	348	15	25	-3	7
ASEAN ^f	1.273	9	18	1	2	1.246	10	21	6	2
Comercio extra-UE (28)	2.307	7	21	0	7	2.235	5	18	-4	-3
Países menos adelantados (PMA)	215	13	24	1	5	244	14	23	9	7

Fuente: Secretaría de la OMC.

Nota: Los datos relativos a los Estados miembros de la Unión Europea proceden de Eurostat, donde se compilan con arreglo al concepto comunitario, y pueden diferir de las estadísticas nacionales.

^aImportaciones según valores f.o.b.

^bIncluye la región del Caribe. Véase la composición de los grupos de países en las Notas técnicas de las *Estadísticas del Comercio Internacional 2013* de la OMC.

^cAngola; Argelia; Camerún; Chad; Congo; Gabón; Guinea Ecuatorial; Libia; Nigeria; y Sudán.

^dHong Kong, China; República de Corea; Singapur; y Taipei Chino.

^eMercado Común del Cono Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

^fAsociación de Naciones del Asia Sudoriental: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

Apéndice - Cuadro 2: Comercio mundial de servicios comerciales por regiones y por determinadas economías, 2005-2013

(en miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

	Exportaciones					Importaciones				
	Valor	Variación porcentual anual				Valor	Variación porcentual anual			
	2013	2005-13	2011	2012	2013	2013	2005-13	2011	2012	2013
Todo el mundo	4.645	8	12	2	6	4.380	8	12	3	5
América del Norte	761	7	10	5	5	566	6	8	3	3
Estados Unidos	662	8	11	5	5	432	6	7	4	4
América del Sur y Central^a	144	9	18	6	2	196	14	24	6	6
Brasil	37	12	21	5	-2	83	18	23	7	7
Europa	2.194	7	13	-2	7	1.800	6	11	-2	5
Unión Europea (28)	1.999	7	13	-2	7	1.663	6	11	-2	5
Alemania	286	8	11	-1	8	317	5	11	-1	8
Reino Unido	293	5	11	-1	2	174	1	6	0	-1
Francia	236	...	20	-8	10	189	...	14	-9	8
Países Bajos	147	6	17	-3	12	127	5	15	-1	7
España	145	6	15	-4	6	92	4	9	-5	3
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	114	14	20	9	9	174	14	18	18	15
Federación de Rusia	65	13	22	7	11	123	16	22	19	18
Ucrania	19	10	14	3	4	16	11	5	10	11
África	90	6	2	7	-3	160	11	13	2	-1
Egipto	18	3	-19	12	-16	15	6	1	18	-5
Sudáfrica	14	3	6	2	-6	16	4	7	-11	-7
Nigeria	2	4	-12	-10	-7	21	16	13	0	-9
Oriente Medio	125	9	5	9	4	251	12	16	5	7
Emiratos Árabes Unidos ^b	16	...	9	18	15	70	...	35	12	12
Arabia Saudita, Reino de la	11	...	7	-5	5	52	...	8	-9	4
Asia	1.217	11	13	7	5	1.235	10	14	8	4
China	205	14	9	8	7	329	19	23	18	18
Japón	145	...	3	0	2	162	...	6	6	-7
India	151	14	19	5	4	125	13	9	3	-3
Singapur	122	...	16	7	4	128	...	13	9	4
Corea, República de	112	11	9	17	1	106	8	5	5	1
Hong Kong, China	133	10	13	6	6	60	7	10	4	3
Australia	52	7	11	3	0	62	10	20	4	-2
Partida pro memoria										
Comercio extra-UE(28)	891	...	13	0	6	668	...	10	-2	4

Fuente: Secretarías de la OMC y de la UNCTAD.

Nota: A mediados de marzo se dispuso de datos provisionales relativos a todo el año para unos 50 países cuyo comercio de servicios comerciales representa más de las dos terceras partes del total del comercio de dichos servicios, pero las estimaciones correspondientes a la mayoría de los demás países se basaron en datos relativos a los tres primeros trimestres.

^aIncluye la región del Caribe. Véase la composición de los grupos de países en los metadatos del capítulo IV de las *Estadísticas del Comercio Internacional 2013* de la OMC.

^bEstimaciones de la Secretaría.

... Indica cifras no disponibles o no comparables.

Apéndice - Cuadro 3: Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, 2013
 (en miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Puesto	Exportadores	Valor	%	Variación % anual	Puesto	Exportadores	Valor	%	Variación % anual
1	China	2.209	11,7	8	1	Estados Unidos	2.329	12,3	0
2	Estados Unidos	1.580	8,4	2	2	China	1.950	10,3	7
3	Alemania	1.453	7,7	3	3	Alemania	1.189	6,3	2
4	Japón	715	3,8	-10	4	Japón	833	4,4	-6
5	Países Bajos	672	3,6	3	5	Francia	681	3,6	1
6	Francia	580	3,1	2	6	Reino Unido	655	3,5	-5
7	Corea, República de	560	3,0	2	7	Hong Kong, China	622	3,3	12
8	Reino Unido	542	2,9	15		– importaciones definitivas	141	0,7	4
9	Hong Kong, China	536	2,8	9	8	Países Bajos	590	3,1	0
	– exportaciones nacionales	20	0,1	-11	9	Corea, República de	516	2,7	-1
	– reexportaciones	516	2,7	10	10	Italia	477	2,5	-2
10	Federación de Rusia	523	2,8	-1	11	Canadá ^a	474	2,5	0
11	Italia	518	2,8	3	12	India	466	2,5	-5
12	Bélgica	469	2,5	5	13	Bélgica	451	2,4	3
13	Canadá	458	2,4	1	14	México	391	2,1	3
14	Singapur	410	2,2	0	15	Singapur	373	2,0	-2
	– exportaciones nacionales	219	1,2	-4		– importaciones definitivas ^b	182	1,0	-9
	– reexportaciones	191	1,0	6	16	Federación de Rusia ^a	343	1,8	2
15	México	380	2,0	3	17	España	339	1,8	0
16	Emiratos Árabes Unidos ^c	379	2,0	9	18	Taipei Chino	270	1,4	0
17	Arabia Saudita, Reino de la ^c	376	2,0	-3	19	Turquía	252	1,3	6
18	España	317	1,7	7	20	Emiratos Árabes Unidos ^c	251	1,3	11
19	India	313	1,7	6	21	Tailandia	251	1,3	0
20	Taipei Chino	305	1,6	1	22	Brasil	250	1,3	7
21	Australia	253	1,3	-1	23	Australia	242	1,3	-7
22	Brasil	242	1,3	0	24	Malasia	206	1,1	5
23	Suiza	229	1,2	1	25	Polonia	205	1,1	3
24	Tailandia	229	1,2	0	26	Suiza	201	1,1	2
25	Malasia	228	1,2	0	27	Indonesia	187	1,0	-2
26	Polonia	202	1,1	9	28	Austria	182	1,0	2
27	Indonesia	183	1,0	-3	29	Arabia Saudita, Reino de la	168	0,9	8
28	Austria	175	0,9	5	30	Suecia	160	0,8	-3
29	Suecia	168	0,9	-3					
30	República Checa	162	0,9	3					
	Total ^d	15.364	81,7	–		Total ^d	15.505	82,1	–
	Todo el mundo ^d	18.816	100,0	2		Todo el mundo ^d	18.890	100,0	2

Fuente: Secretaría de la OMC.

Nota: Los datos relativos a los Estados miembros de la Unión Europea proceden de Eurostat, donde se compilan con arreglo al concepto comunitario, y pueden diferir de las estadísticas nacionales.

^aImportaciones según valores f.o.b.

^bPor importaciones definitivas de Singapur se entiende las importaciones menos las reexportaciones.

^cEstimaciones de la Secretaría.

^dIncluye un volumen considerable de reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

I. LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO MUNDIALES EN 2013 Y COMIENZOS DE 2014

Apéndice - Cuadro 4: Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, excluido el comercio intra-UE(28), 2013

(en miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Puesto	Exportadores	Valor	%	Variación % anual	Puesto	Exportadores	Valor	%	Variación % anual
1	Exportaciones extra-UE(28)	2.307	15,3	7	1	Estados Unidos	2.329	15,4	0
2	China	2.209	14,7	8	2	Importaciones extra-UE(28)	2.235	14,8	-3
3	Estados Unidos	1.580	10,5	2	3	China	1.950	12,9	7
4	Japón	715	4,8	-10	4	Japón	833	5,5	-6
5	Corea, República de	560	3,7	2	5	Hong Kong, China	622	4,1	12
6	Hong Kong, China	536	3,6	9		- importaciones definitivas	141	0,9	4
	- exportaciones nacionales	20	0,1	-11	6	Corea, República de	516	3,4	-1
	- reexportaciones	516	3,4	10	7	Canadá ^a	474	3,1	0
7	Federación de Rusia	523	3,5	-1	8	India	466	3,1	-5
8	Canadá	458	3,0	1	9	México	391	2,6	3
9	Singapur	410	2,7	0	10	Singapur	373	2,5	-2
	- exportaciones nacionales	219	1,5	-4		- importaciones definitivas ^b	182	1,2	-9
	- reexportaciones	191	1,3	6	11	Federación de Rusia ^a	343	2,3	2
10	México	380	2,5	3	12	Taipei Chino	270	1,8	0
11	Emiratos Árabes Unidos ^c	379	2,5	9	13	Turquía	252	1,7	6
12	Arabia Saudita, Reino de la ^c	376	2,5	-3	14	Emiratos Árabes Unidos ^c	251	1,7	11
13	India	313	2,1	6	15	Tailandia	251	1,7	0
14	Taipei Chino	305	2,0	1	16	Brasil	250	1,7	7
15	Australia	253	1,7	-1	17	Australia	242	1,6	-7
16	Brasil	242	1,6	0	18	Malasia	206	1,4	5
17	Suiza	229	1,5	1	19	Suiza	201	1,3	2
18	Tailandia	229	1,5	0	20	Indonesia	187	1,2	-2
19	Malasia	228	1,5	0	21	Arabia Saudita, Reino de la	168	1,1	8
20	Indonesia	183	1,2	-3	22	Viet Nam	132	0,9	16
21	Noruega	154	1,0	-4	23	Sudáfrica ^c	126	0,8	-1
22	Turquía	152	1,0	0	24	Noruega	90	0,6	3
23	Qatar	137	0,9	3	25	Chile	79	0,5	-1
24	Viet Nam	132	0,9	15	26	Ucrania	77	0,5	-9
25	Kuwait ^c	115	0,8	-3	27	Israel ^c	75	0,5	-1
26	Nigeria ^c	103	0,7	-10	28	Argentina	74	0,5	8
27	Sudáfrica	96	0,6	-4	29	Filipinas	65	0,4	0
28	Iraq ^c	90	0,6	-5	30	Iraq ^c	61	0,4	8
29	Venezuela, Rep. Bolivariana de ^c	89	0,6	-9					
30	Kazajistán	83	0,5	-5					
	Total ^d	13.566	90,2	-		Total ^d	13.912	92,0	-
	Todo el mundo ^d (excl. intra-UE(28))	15.047	100,0	1		Todo el mundo ^d (excl. Intra-UE(28))	15.121	100,0	1

Fuente: Secretaría de la OMC.

^aImportaciones según valores f.o.b.

^bPor importaciones definitivas de Singapur se entiende las importaciones menos las reexportaciones.

^cEstimaciones de la Secretaría.

^dIncluye un volumen considerable de reexportaciones o importaciones destinadas a la reexportación.

Apéndice - Cuadro 5: Comercio de servicios comerciales: principales exportadores e importadores, 2013
 (En miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Puesto	Exportador	Valor	%	Variación % anual	Puesto	Exportador	Valor	%	Variación % anual
1	Estados Unidos	662	14,3	5	1	Estados Unidos	432	9,8	4
2	Reino Unido	293	6,3	2	2	China	329	7,5	18
3	Alemania	286	6,2	8	3	Alemania	317	7,2	8
4	Francia	236	5,1	10	4	Francia	189	4,3	8
5	China	205	4,4	7	5	Reino Unido	174	4,0	-1
6	India	151	3,2	4	6	Japón	162	3,7	-7
7	Países Bajos	147	3,2	12	7	Singapur	128	2,9	4
8	Japón	145	3,1	2	8	Países Bajos	127	2,9	7
9	España	145	3,1	6	9	India	125	2,8	-3
10	Hong Kong, China	133	2,9	6	10	Federación de Rusia	123	2,8	18
11	Irlanda	125	2,7	8	11	Irlanda	118	2,7	5
12	Singapur	122	2,6	4	12	Italia	107	2,4	3
13	Corea, República de	112	2,4	1	13	Corea, República de	106	2,4	1
14	Italia	110	2,4	6	14	Canadá	105	2,4	-1
15	Bélgica	106	2,3	7	15	Bélgica	98	2,2	7
16	Suiza	93	2,0	5	16	España	92	2,1	3
17	Luxemburgo	78	1,7	0	17	Brasil	83	1,9	7
18	Canadá	77	1,7	8	18	Emiratos Árabes Unidos	70	1,6	12
19	Suecia	75	1,6	6	19	Australia	62	1,4	-2
20	Dinamarca	70	1,5	6	20	Dinamarca	60	1,4	3
21	Federación de Rusia	65	1,4	11	21	Hong Kong, China	60	1,4	3
22	Austria	65	1,4	8	22	Suecia	57	1,3	6
23	Tailandia	59	1,3	19	23	Tailandia	55	1,3	4
24	Macao, China	54	1,2	18	24	Suiza	53	1,2	13
25	Australia	52	1,1	0	25	Arabia Saudita, Reino de la	52	1,2	4
26	Taipei Chino	51	1,1	5	26	Noruega	49	1,1	2
27	Turquía	46	1,0	8	27	Luxemburgo	46	1,0	9
28	Noruega	41	0,9	-5	28	Malasia	45	1,0	6
29	Polonia	40	0,9	6	29	Austria	45	1,0	6
30	Malasia	40	0,9	6	30	Taipei Chino	42	1,0	-1
	Total	3.885	83,6	-		Total	3.510	80,1	-
	Todo el mundo	4.644	100,0	6		Todo el mundo	4.381	100,0	5

Fuente: Secretarías de la OMC y de la UNCTAD.

Nota: Las cifras correspondientes a varios países y territorios son estimaciones de la Secretaría. Las interrupciones en la continuidad de la series correspondientes a un gran número de economías y las limitaciones de la comparabilidad de los datos entre países afectan a las variaciones porcentuales anuales y al lugar ocupado en la clasificación.

^aEstimación de la Secretaría.

... Indica cifras no disponibles o no comparables.

- No aplicable.

Apéndice - Cuadro 6: Comercio de servicios comerciales: principales exportadores e importadores, excluido el comercio intra-UE(28), 2013

(En miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

Puesto	Exportador	Valor	%	Variación % anual	Puesto	Exportador	Valor	%	Variación % anual
1	Exportaciones extra-UE(28)	891	25,2	6	1	Importaciones extra-UE(28)	668	19,7	4
2	Estados Unidos	662	18,7	5	2	Estados Unidos	432	12,7	4
3	China	205	5,8	7	3	China	329	9,7	18
4	India	151	4,3	4	4	Japón	162	4,8	-7
5	Japón	145	4,1	2	5	Singapur	128	3,8	4
6	Hong Kong, China	133	3,8	6	6	India	125	3,7	-3
7	Singapur	122	3,5	4	7	Federación de Rusia	123	3,6	18
8	Corea, República de	112	3,2	1	8	Corea, República de	106	3,1	1
9	Suiza	93	2,6	5	9	Canadá	105	3,1	-1
10	Canadá	78	2,2	0	10	Brasil	83	2,5	7
11	Federación de Rusia	65	1,8	11	11	Emiratos Árabes Unidos ^a	70	2,1	12
12	Tailandia	59	1,7	19	12	Australia	62	1,8	-2
13	Macao, China	54	1,5	18	13	Hong Kong, China	60	1,8	3
14	Australia	52	1,5	0	14	Tailandia	55	1,6	4
15	Taipei Chino	51	1,5	5	15	Suiza	53	1,6	13
16	Turquía	46	1,3	8	16	Arabia Saudita, Reino de la	52	1,5	4
17	Noruega	41	1,1	-5	17	Noruega	49	1,5	2
18	Malasia	40	1,1	6	18	Malasia	45	1,3	6
19	Brasil	37	1,1	-2	19	Taipei Chino	42	1,2	-1
20	Israel	32	0,9	5	20	Indonesia	34	1,0	3
21	República Libanesa ^a	23	0,7	5	21	México	29	0,9	9
22	Indonesia	22	0,6	-4	22	Qatar	25	0,7	12
23	Filipinas	22	0,6	7	23	Angola ^a	22	0,7	6
24	México	20	0,6	21	24	Turquía	22	0,7	16
25	Ucrania	19	0,5	4	25	Nigeria	21	0,6	-9
26	Egipto	18	0,5	-16	26	Kuwait, Estado de ^a	20	0,6	3
27	Emiratos Árabes Unidos ^a	16	0,5	15	27	Israel	20	0,6	-4
28	Argentina	14	0,4	-5	28	Argentina	19	0,6	6
29	Sudáfrica	14	0,4	-6	29	Venezuela, Rep. Bolivariana de	17	0,5	0
30	Nueva Zelanda	13	0,4	1	30	Sudáfrica	16	0,5	-7
	Total	3.251	91,9	-		Total	2.995	88,4	-
	Todo el mundo (excl. intra-UE(28))	3.537	100,0	5		Todo el mundo (excl. intra-UE(28))	3.387	100,0	5

Fuente: Secretarías de la OMC y de la UNCTAD.

Nota: Las cifras correspondientes a varios países y territorios son estimaciones de la Secretaría. Las interrupciones en la continuidad de la series correspondientes a un gran número de economías y las limitaciones de la comparabilidad de los datos entre países afectan a las variaciones porcentuales anuales y al lugar ocupado en la clasificación.

^aEstimaciones de la Secretaría.

... Indica cifras no disponibles o no comparables.

- No aplicable.

II. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC

En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2014* se analizan los buenos resultados logrados por muchos países en desarrollo que han potenciado el comercio con el fin de acelerar el desarrollo. La obra se centra en cuatro tendencias actuales del comercio, a saber, el auge de nuevos actores mundiales, la expansión de las cadenas de producción, el aumento de los precios de los productos básicos y la creciente interdependencia de la economía mundial. Son tendencias que están transformando el modo en que los países en desarrollo sacan partido de la integración de la economía mundial. Las normas, las flexibilidades, la asistencia técnica y la infraestructura institucional de la OMC han ayudado a los países en desarrollo a aprovechar esas cuatro tendencias, a adaptarse a ellas y a mitigar los riesgos que entrañan. También el sistema multilateral de comercio deberá seguir adaptándose, para que pueda contribuir a la realización efectiva de las posibilidades de desarrollo intrínsecas a la transformación continua de la economía mundial.

A. Introducción

La globalización está transformando el desarrollo. Como se examina en la presente sección, por su alcance y rapidez, la expansión reciente del mundo en desarrollo carece de precedentes, deja en segundo plano el ascenso de los países que iniciaron su industrialización tras la segunda guerra mundial y hace parecer raquítico el anterior crecimiento de Europa y América del Norte a finales del siglo XIX. Son muchas las razones por las que el mundo en desarrollo ha logrado su despegue económico. Una de las más importantes es su integración en la economía mundial y, como resultado, el nuevo acceso a los mercados, la tecnología y las inversiones. Este auge del mundo en desarrollo, una de las cuatro tendencias recientes analizadas aquí, ofrece nuevas oportunidades de desarrollo, pero también plantea problemas nuevos, como ocurre asimismo en el caso de las otras tres tendencias, a saber, la expansión de las cadenas de producción, el aumento de los precios de los productos básicos y la creciente interdependencia económica.

Índice

1	Cuatro tendencias comerciales recientes	44
2	Desarrollo y comercio: análisis histórico	46

Algunos hechos y conclusiones importantes

- Desde el comienzo del milenio, cuatro nuevas tendencias han afectado a la relación entre el comercio y el desarrollo, lo que ha propiciado la aparición de nuevas oportunidades y nuevos problemas, en particular para los países en desarrollo.
- Esas cuatro tendencias son: el crecimiento económico de muchos países en desarrollo (sección B), la creciente integración de la producción mundial por medio de cadenas de suministro (sección C), el aumento de los precios de los productos agropecuarios y los recursos naturales (sección D) y la creciente interdependencia de la economía mundial, como consecuencia de lo cual las perturbaciones reverberan más deprisa y lo hacen a escala mundial (sección E). A su vez, esta modificación del panorama comercial y del desarrollo tiene consecuencias para la OMC (sección F).
- Desde la revolución industrial, el desarrollo económico se ha ampliado, profundizado y acelerado. En el siglo XIX se propagó rápidamente de Inglaterra a Europa Occidental y a América del Norte. Después de la segunda guerra mundial, el Japón y las nuevas economías industriales se pusieron rápidamente a la altura, y desde el decenio de 1980 una gran parte del resto del mundo en desarrollo ha comenzado un proceso de industrialización aún más rápido.
- Estos episodios de desarrollo han ido acompañados de aumentos del comercio, favorecidos por la eliminación de obstáculos al comercio y la reducción de los costos. Durante los episodios de represión del comercio, por ejemplo, entre las dos guerras mundiales, el crecimiento económico se ha atenuado.

El auge del mundo en desarrollo es el acontecimiento económico más significativo de nuestro tiempo. Debido al cambio hacia políticas económicas más abiertas al exterior, al efecto de las nuevas tecnologías de transporte y comunicaciones y a los niveles sin precedentes de apertura de la economía mundial, las economías emergentes han podido aprovechar la globalización para lograr tasas excepcionales de crecimiento económico en virtud de las cuales 11 economías, que representan la mitad de la población mundial, han crecido en conjunto a un ritmo superior al 6% anual desde 2000.¹ Desde 1980, la parte proporcional del comercio mundial correspondiente al mundo en desarrollo ha aumentado de un tercio a casi la mitad. China, por poner el ejemplo más notable, es ya el mayor exportador del mundo; hace 30 años ocupaba el 32º puesto. La mayoría de los países en desarrollo han visto sus economías crecer de manera correlativa al extraordinario aumento de su participación en el comercio mundial. China, con sus 1.350 millones de habitantes, ha registrado un crecimiento económico a un ritmo medio del 10% anual durante los tres últimos decenios. La India, con sus 1.200 millones de habitantes, creció a un ritmo del 7,5% anual entre 2000 y 2011, si bien el avance ha sido más lento en los últimos tiempos. Aunque esos nuevos gigantes han concitado casi toda la atención, la misma notable trayectoria de desarrollo basado en el comercio se ha repetido en países de todos los tamaños y regiones, desde Indonesia, Etiopía y Chile hasta Camboya, Ghana y Qatar.

El crecimiento económico no es la única condición para el desarrollo, pero es una condición necesaria que explica por qué muchos de esos mismos países están haciendo también enormes avances en la mejora de la situación sanitaria, el grado de instrucción, el nivel de vida y la reducción de la pobreza. Como las Naciones Unidas observaron en 2013, “nunca antes en la historia, las condiciones de vida y las perspectivas de futuro de tantas personas habían cambiado tanto ni tan rápido” (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2013). Al mismo tiempo, la reciente disminución del ritmo de crecimiento en varios países en desarrollo (aunque no en la mayoría de ellos) a raíz de la gran recesión económica de 2008-2009 nos recuerda que el progreso futuro no es inevitable ni irreversible. La integración eficaz en una economía mundial turbulenta, volátil y en constante cambio es un proceso difícil para los países en desarrollo, y se complica aún más por la necesidad de distribuir internamente los beneficios y costos del crecimiento y del ajuste de la economía con objeto de preservar el apoyo político para la apertura del comercio. Varios obstáculos económicos y políticos -creados en el interior o procedentes del exterior- pueden aún frenar a los países en desarrollo en su actual trayectoria de crecimiento.

Por encima de todo, la expansión continua de los países en desarrollo dependerá del mantenimiento de una economía mundial abierta. Ese proceso se ha hecho aún más difícil a medida que ha cobrado importancia. Del mismo modo que la expansión del comercio transforma el desarrollo -creando nuevas oportunidades de exportación,

mejorando el acceso al capital y los recursos y estimulando la divulgación, la adaptación y la innovación tecnológicas-, el auge del mundo en desarrollo transforma a su vez el sistema de comercio. Las economías en rápido proceso emergente, como es el caso de China, están generando una cuantiosa y nueva demanda de materias primas e insumos manufactureros y arrastrando en su estela a las demás economías en desarrollo, al tiempo que ofrecen nuevos mercados para la maquinaria, los servicios y las tecnologías de los países industrializados. Es posible que las economías en desarrollo estén incrementando su participación en el comercio mundial, pero todos los países registran una expansión de su comercio. Sin embargo, el vertiginoso crecimiento de los nuevos gigantes comerciales exige ajustes y adaptaciones a todas las economías, tanto desarrolladas como en desarrollo. El resultado es una economía mundial más compleja y de múltiples velocidades y rumbos.

No solo está desplazándose la capacidad comercial, sino también las relaciones comerciales. La expansión de las cadenas mundiales de suministro -cuyos eslabones son economías nacionales que participan en sistemas de producción integrados a nivel mundial- está reforzando profundamente la interdependencia económica. Lo mismo ocurre con el crecimiento del comercio de servicios en los últimos años. En un mundo cada vez más interconectado, la coordinación de las normas y las políticas mundiales que ofrece el sistema multilateral de comercio son más necesarias que nunca.

1. Cuatro tendencias comerciales recientes

La primera de las cuatro tendencias destacadas en el presente informe es el auge económico de las economías en desarrollo y emergentes, que se analiza a fondo en la sección B. No es casualidad que el aumento del nivel de vida en las regiones en desarrollo desde 2000 haya ido estrechamente unido a la creciente participación de esos países en el comercio mundial. Al adoptar una política de apertura e integración del comercio, esos países tienen ahora acceso no solo al capital, la tecnología y los recursos necesarios para alimentar su rápida industrialización, sino también a una enorme y cada vez mayor demanda exterior para la vertiginosa expansión de sus exportaciones.

El viejo modelo del comercio mundial dominado por las economías avanzadas del Norte está transformándose a medida que las economías emergentes del Sur se convierten en nuevos polos de expansión comercial. El comercio Sur-Sur -es decir, el comercio entre economías emergentes y otras economías en desarrollo-, que representaba aproximadamente el 8% del comercio mundial en 1990, ha crecido hasta el 25% en la actualidad y, según las previsiones, llegará al 30% para 2030. Los corredores comerciales entre Asia y América del Norte y entre Asia y Europa son ya más importantes que el viejo corredor comercial trasatlántico, al tiempo que

los corredores comerciales entre África y Asia o entre América Latina y África cobran cada vez más importancia. Incluso a medida que la participación del Sur en el comercio mundial aumenta, el comercio mundial en su conjunto sigue creciendo, lo que significa que los países en desarrollo disponen de mercados cada vez más ricos y diversos para sus exportaciones. En pocas palabras, el auge de las nuevas potencias comerciales es un juego de suma positiva.

Pero, a pesar de esos avances, los países en desarrollo tienen aún ante sí un largo camino, ya que les falta mucho para alcanzar a los países industriales respecto de un gran número de importantes indicadores económicos. Porciones significativas de sus poblaciones viven por debajo del umbral de pobreza. En las economías emergentes, los ingresos siguen representando una fracción mínima en comparación con las economías desarrolladas. Aunque el actual éxito exportador de las economías emergentes muestra nuevas oportunidades y coyunturas para los demás países en desarrollo, el ritmo de crecimiento sigue siendo desigual entre los países en desarrollo. Algunos de ellos registran tasas de crecimiento elevadas y sostenidas, otros se esfuerzan por rebasar sus niveles de ingresos medianos, y es posible que otros estén quedándose rezagados. En el presente informe se pone de relieve la creciente importancia de los países en desarrollo en el sistema mundial de comercio y se examina de qué forma la OMC puede desempeñar una función cada vez más decisiva en el avance hacia los diversos objetivos de desarrollo de esos países.

Una segunda tendencia conexas, que se examina en la sección C, es la creciente integración de la producción mundial, y especialmente la expansión de las cadenas de suministro, que está transformando la naturaleza del comercio y la forma en la que los países en desarrollo "se conectan" a la economía mundial. En conjunto, la reducción de los costos de transporte y logística, la mejora de las tecnologías de la información y la mayor apertura de las economías han hecho más fácil la producción "desagregada", no solo dentro de los países, sino también entre ellos. En la actualidad, cuatro quintas partes del comercio mundial se canalizan a través de multinacionales que establecen las diversas etapas o tareas del proceso productivo en las ubicaciones más rentables del planeta.

Mientras que, en el pasado, las cadenas de valor funcionaban básicamente entre Norte y Sur, en la actualidad hay también una expansión de las cadenas de valor Sur-Sur. En lo que respecta a los países en desarrollo, las cadenas de valor pueden allanar el camino de acceso a la economía mundial al incorporar a esos países a las redes de comercio establecidas y, de ese modo, reducir los costos de su integración económica y permitirles centrarse en los productos o sectores en los que tienen ventaja comparativa, sin necesidad de disponer de una base industrial amplia. Las cadenas de valor influyen también en las estrategias de integración comercial de los países en desarrollo.

Mientras que los bienes o componentes intermedios representan aproximadamente el 25% del contenido de las importaciones -promedio que tiende a aumentar con el tiempo- y casi el 30% del comercio de mercancías, el incremento de las exportaciones depende directamente del aumento de las importaciones y la supresión de los obstáculos a la importación de insumos. Dado que las cadenas de valor requieren la integración de las plataformas de producción, y no solo la existencia de corrientes comerciales internacionales, esos obstáculos pueden ser desde barreras arancelarias y atascos en las redes de transporte hasta normas diferentes, restricciones a la inversión y proveedores de servicios poco eficaces. El mundo emergente de "producción desagregada" ofrece nuevas e importantes oportunidades de expansión y desarrollo del comercio, al tiempo que pone de manifiesto las diferencias en la capacidad de integración de los países -o la calidad de esa integración-, así como el costo que entraña quedarse al margen.

Una tercera y acusada tendencia, que se examina en la sección D, es el aumento de los precios de los productos agrícolas y los recursos naturales a partir de 2000. Debido a que, en los últimos tiempos, algunas de las economías en desarrollo en más rápido crecimiento de Oriente Medio, África y América Latina se han convertido en importantes exportadores de productos básicos, la atención no se centra ya en la forma de diversificación de las economías en desarrollo al margen de los recursos naturales, sino en el modo de reforzar su ventaja comparativa en la explotación de esos recursos, beneficiarse más (y más ampliamente) de ellos y reducir los efectos adversos de los ciclos de expansión y recesión que suelen caracterizar a sus mercados. En la presente sección se especifican varias cuestiones primordiales que han de abordarse para que los países en desarrollo con ventaja comparativa real o potencial en materia de agricultura o recursos naturales se beneficien del incremento de los precios de los productos básicos. Entre esas cuestiones figuran la reducción de las formas nuevas y menos transparentes de protección del comercio, la garantía de unas tasas de rentabilidad adecuadas en la explotación de los recursos naturales y la solución de problemas sociales y ambientales decisivos para lograr un crecimiento sin exclusiones y sostenible.

A medida que se ha hecho más interconectada a través de las corrientes de comercio, inversiones, tecnología y personas, la economía mundial se ha hecho también más interdependiente. Este es el aspecto examinado en la sección E. Si bien es cierto que los beneficios económicos de una integración más amplia y estrecha se propagan ahora con mayor rapidez entre países y regiones, lo mismo ocurre con los costos económicos, como pudo comprobarse cuando la onda expansiva de la crisis financiera de 2008 y la posterior contracción de la actividad económica dejaron sentir sus efectos en todo el mundo. Actualmente, las decisiones de política adoptadas en un país pueden tener efectos derivados simultáneos, y con frecuencia inesperados, en muchos países distantes. Esos efectos pueden convertirse en serios reveses

para los países en desarrollo, especialmente para los más pequeños y pobres, que carecen de mecanismos amortiguadores eficaces y son los más vulnerables a la inestabilidad económica.

Sin embargo, la interdependencia y la diversificación crecientes de la economía mundial también aportan grandes beneficios. Sin el crecimiento sólido y robusto del mundo en desarrollo a partir de 2008, especialmente de China y la India, las consecuencias económicas de la reciente desaceleración mundial habrían sido mucho peores. A diferencia de lo ocurrido en crisis pasadas -por ejemplo, en la del decenio de 1930-, el sistema económico mundial ha resultado sorprendentemente flexible frente a la gran recesión de 2008-2009. En la sección E se estudian las enseñanzas derivadas de la reciente crisis en lo que respecta a la reducción de los riesgos y la promoción de la seguridad en tiempos de inestabilidad mundial.

Las secciones B a E siguen una estructura similar al examinar las oportunidades y desafíos que representan esas cuatro tendencias comerciales para los países en desarrollo. En primer lugar, se ofrecen datos generales y simplificados sobre estas tendencias y sus factores determinantes. A continuación, se analizan los efectos de las tendencias para el desarrollo, y se pone de manifiesto que la participación en las cadenas de suministro, el aumento de los precios de los productos básicos y la recesión mundial han intervenido de forma significativa en la diferente evolución del desarrollo entre los distintos países durante los 15 últimos años. Por último, en esas secciones se especifican las políticas que han resultado eficaces para las economías emergentes y se destacan los obstáculos que deben suprimirse para que los demás países en desarrollo se beneficien de esas tendencias y las políticas adicionales que pueden ser necesarias para aprovechar al máximo los beneficios y reducir los riesgos.

Sobre la base de ese análisis, en la sección F se muestra de qué forma las normas y prácticas vigentes de la OMC dan respuesta a los desafíos del desarrollo, y que las flexibilidades actualmente disponibles para los países en desarrollo y menos adelantados en la aplicación de esas normas comerciales pueden facilitar su integración.

La expansión del comercio puede ser esencial para el desarrollo, pero apenas suficiente. Los países que han logrado transformar la expansión del comercio y de la economía en un sistema de desarrollo sin exclusiones, sostenible y de amplia base -medido por sus resultados de mejora de la situación sanitaria, aumento del nivel educativo, incremento de las oportunidades para las mujeres o reducción de la pobreza- han aplicado también una gama de políticas que no solo ponen en común los beneficios (y los costos) de la apertura del comercio, sino que aseguran que las sociedades estén preparadas para beneficiarse de la integración económica mundial. Aunque tales políticas quedan básicamente fuera del alcance del presente informe, en él se examinan la distribución de esos ingresos -al margen de los ingresos por habitante- y la calidad

del medio ambiente como dimensiones de desarrollo. Esta perspectiva amplia es también útil para entender de qué forma el sistema multilateral de comercio puede contribuir a crear condiciones de desarrollo más inclusivas y ambientalmente sostenibles y, por consiguiente, reforzar el apoyo popular necesario para proseguir la apertura del comercio y la cooperación económica mundial.

El alcance y la escala de la última etapa de desarrollo económico mundial han sido tales que pueden parecer efecto de una revolución, pero son más bien resultado de una evolución basada en tendencias que se iniciaron hace 200 años durante la revolución industrial. En la sección siguiente se examinan esas tendencias desde una perspectiva histórica, no solo para entender mejor la relación entre comercio y desarrollo, sino también para tratar de averiguar el rumbo que tomará el proceso en los próximos años.

2. Desarrollo y comercio: análisis histórico

(a) Desarrollo económico mundial: ampliación, profundización y aceleración

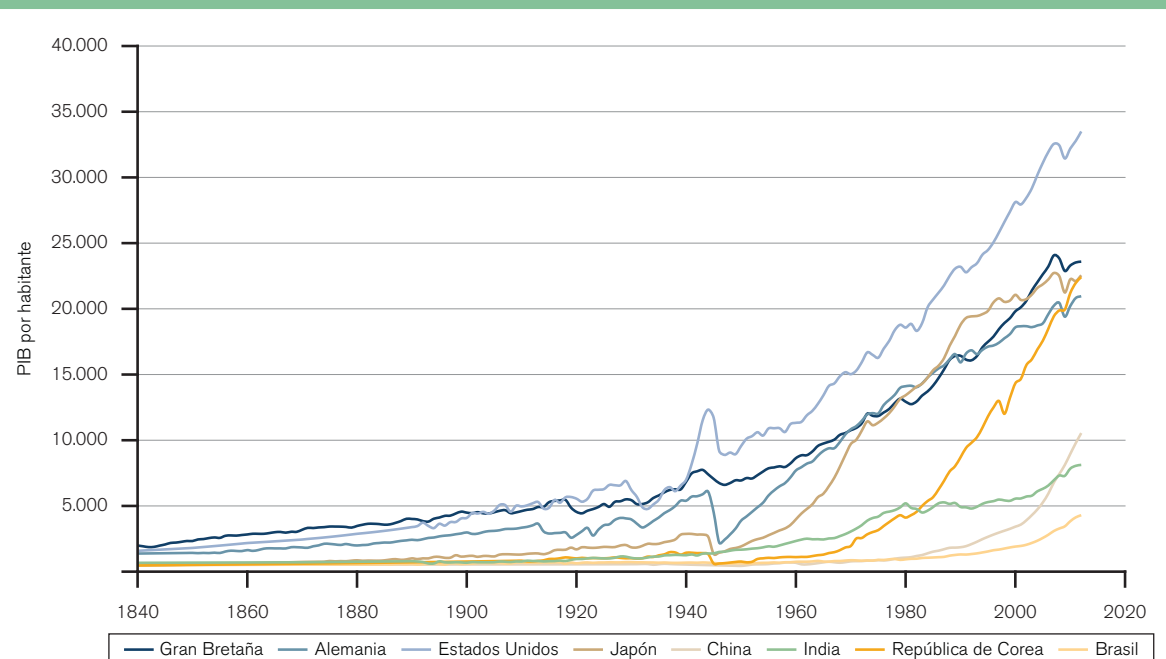
Hace 200 años, como resultado de la revolución industrial, el mundo inició un período de crecimiento económico sin precedentes que continúa en nuestros días. En un primer momento, los avances económicos fueron lentos y limitados geográficamente, pero de modo gradual fueron cobrando velocidad y ampliando su radio de acción, y cada etapa u oleada de desarrollo económico mundial fue más rápida y más amplia que la anterior (véase el gráfico A.1).²

En la primera etapa, que tuvo lugar en la segunda mitad del siglo XIX, Gran Bretaña, otros varios países de Europa Occidental y América del Norte, pioneros de la industrialización, tomaron la delantera al resto del mundo en un proceso que se ha denominado "la gran divergencia" (Pritchett, 1997). Un empuje posterior, que tuvo lugar tras la segunda guerra mundial, permitió a las economías en rápido desarrollo de esa época -el Japón y las nuevas economías industriales- ponerse rápidamente a la altura del Occidente desarrollado, a pesar de que los países industriales avanzados redoblaron su ventaja sobre las economías más pobres y menos adelantadas que habían quedado atrás.

La última etapa, que empezó en el decenio de 1980, ha llevado a gran parte del mundo en desarrollo, incluidos los dos gigantes, China y la India, a emprender finalmente sus propios procesos de rápida industrialización. Esa "gran convergencia" que, en muchos aspectos, apenas está empezando, representa la más amplia y rápida fase de recuperación económica que ha tenido lugar hasta ahora. Como explica sucintamente Martin Wolf, "nunca antes tantas personas -o una porción tan grande de la población mundial- disfrutaron de mejoras tan considerables del nivel de vida" (Wolf, 2004).

Gráfico A.1: PIB por habitante en una selección de países, 1840–2012

(en dólares internacionales Geary-Khamis de 1990)



Fuente: Maddison Project y FMI.

Esta espiral de desarrollo cada vez más rápida y amplia solo fue posible porque la economía mundial se hizo más abierta e integrada. En cada fase, la expansión del comercio fue un poderoso motor de desarrollo económico, al abrir nuevos mercados, mejorar el acceso a las materias primas, promover la especialización internacional y estimular la difusión y la innovación tecnológicas, lo que, a su vez, determinó una nueva expansión del comercio.

En cada una de esas fases históricas, uno de los principales retos ha sido desarrollar normas y estructuras internacionales capaces de ayudar a los países a coordinar sus intereses económicos cada vez más internacionales y gestionar las poderosas fuerzas y tensiones generadas por el cambio económico, tales como la importancia creciente de los nuevos poderes económicos, la difusión de la tecnología, y la producción y la consolidación de la integración económica mundial. Los períodos de apertura económica relativa -después de mediados del siglo XIX, a partir de 1945 y al término de la Guerra Fría- han coincidido en general con fases de desarrollo económico mundial, mientras que los períodos de fragmentación del comercio y proteccionismo -sobre todo durante la época de entreguerras- han registrado estancamientos o retrocesos del desarrollo económico.

(b) La primera etapa: los pioneros de la industrialización

A pesar de su nombre, la revolución industrial tuvo comienzos modestos. Aunque Gran Bretaña fue el primer país industrializado -ventaja debida en parte a su acceso

a vastos mercados coloniales extranjeros y su pronta adopción del libre comercio-, su crecimiento económico inferior al 1% anual durante la primera mitad del siglo XIX fue poco importante en comparación con los niveles alcanzados posteriormente. Solo cuando otros de los primeros "países en desarrollo", tales como Alemania, Francia, los Países Bajos, Bélgica y, más tarde, los Estados Unidos, empezaron a ponerse a la altura de Gran Bretaña a partir de mediados del siglo XIX, el mundo experimentó el primer período importante de rápida expansión económica.

Entre 1870 y 1913, el PIB mundial por habitante aumentó a un ritmo del 1,3% anual, en comparación con el 0,5% entre 1820 y 1870 y el 0,07% entre 1700 y 1820 (Maddison, 2001). El comercio, cuya expansión fue cuatro veces más rápida que la producción mundial, constituyó una fuerza decisiva de crecimiento económico y difusión tecnológica a lo largo de ese período, sobre todo debido a las innovaciones introducidas en el transporte y las comunicaciones -barcos de vapor, ferrocarriles y cables telegráficos-, pero también a la propagación de las políticas de apertura del comercio y cambiarias. A veces, ese período se menciona como la "primera era de globalización", pero, en realidad, solo un pequeño grupo de países de Europa y sus antiguas colonias registraron un desarrollo dinámico, mientras que la inmensa mayoría de la población mundial, especialmente de Asia, América Latina y África, avanzó poco o nada. Esa divergencia creciente de los niveles de vida y riqueza entre el "núcleo" de rápida industrialización de la economía mundial y la "periferia" preindustrial se convirtió en un rasgo característico del paisaje económico mundial durante gran parte de los dos siglos posteriores.

(i) El final de las distancias

Los grandes avances registrados por las tecnologías del transporte y las comunicaciones en el siglo XIX fueron a la vez efecto y causa del desarrollo económico (véase el gráfico A.2). Para finales del decenio de 1830, los buques de vapor cruzaban regularmente el Atlántico, en el decenio de 1850 habían empezado a viajar hasta África Meridional y Oriental y, tras la apertura del canal de Suez en 1869, que creó un importante atajo en el camino hacia Asia, los buques de vapor transoceánicos empezaron a cubrir también las rutas comerciales del Lejano Oriente, confirmando su dominio del comercio mundial (Landes, 1969).

El ferrocarril fue otro avance decisivo del transporte a comienzos de la revolución industrial. En 1825 se inauguró la primera línea de transporte por ferrocarril, que cubría el trayecto entre Stockton y Darlington, y la iniciativa fue pronto copiada, no solo en Gran Bretaña, sino también en el resto de Europa, el continente americano y, para finales de siglo, también en Asia y América Latina. En 1869, las costas Este y Oeste de los Estados Unidos quedaban unidas por una línea transcontinental de enorme importancia, no solo para la colonización del Oeste, sino para comunicar los vastos territorios del interior del país con los mercados mundiales (O'Rourke y Findlay, 2007). En 1885 se finalizó el ferrocarril del Pacífico en el Canadá y, en 1903, el ferrocarril transiberiano. En el decenio anterior a la primera guerra mundial hubo también una gran actividad de construcción de ferrocarriles en la Argentina, la India, Australia, China y otros países. La longitud de las líneas férreas pasó de 191.000 km en 1870 a casi 1 millón de km en 1913 (Fogel, 1964). Los grandes avances de la refrigeración a partir del decenio de 1830 reforzaron la importancia de los buques de vapor y los ferrocarriles e hicieron posible el transporte de carne y mantequilla refrigeradas a grandes distancias (Mokyr, 1990).

Otras tecnologías contribuyeron a reducir el costo de las comunicaciones. El telégrafo, introducido a mediados del siglo XIX, fue tan revolucionario como los buques de vapor y los ferrocarriles, y marcó el comienzo de la moderna era de las comunicaciones mundiales instantáneas. El primer mensaje telegráfico que cruzó el Atlántico se transmitió en agosto de 1858, e hizo que el tiempo necesario para establecer comunicaciones entre Europa y América del Norte se redujese de 10 días -tiempo necesario para enviar un mensaje por barco- a apenas unos minutos. Al final del siglo XIX, los cables de propiedad británica, francesa, alemana y estadounidense enlazaban Europa y América del Norte mediante una compleja red de comunicaciones telegráficas. Los vapores transoceánicos que ponían en contacto mercados distantes, los ferrocarriles que acortaban las distancias entre los centros industriales emergentes y el telégrafo que interconectaba los centros financieros hicieron posible un aumento súbito del comercio y las inversiones mundiales.

(ii) Cooperación internacional minimalista

Aunque la tecnología fue lo que más estimuló el comercio y la integración en la segunda mitad del siglo XIX, también

fue importante la propagación de las políticas económicas liberales. En primer lugar, entre 1846 y 1860, Gran Bretaña suprimió unilateralmente un gran número de obstáculos arancelarios y restricciones comerciales (en virtud de las denominadas leyes de la navegación y de los granos), lo que constituyó un poderoso avance hacia un comercio internacional más abierto. Además, en 1860, Gran Bretaña negoció el Tratado Cobden-Chevalier con Francia, en virtud del cual se redujeron los obstáculos al comercio entre las dos mayores economías del mundo en régimen condicional de la nación más favorecida (NMF) y se creó un incentivo para que otros países europeos firmasen acuerdos comerciales bilaterales de ese tipo. Por último, en el decenio de 1870, y también por iniciativa de Gran Bretaña, las principales economías del mundo adoptaron el patrón oro y tipos de cambio fijos, lo que tal vez fue el pilar más importante de la estabilidad económica mundial durante ese período.

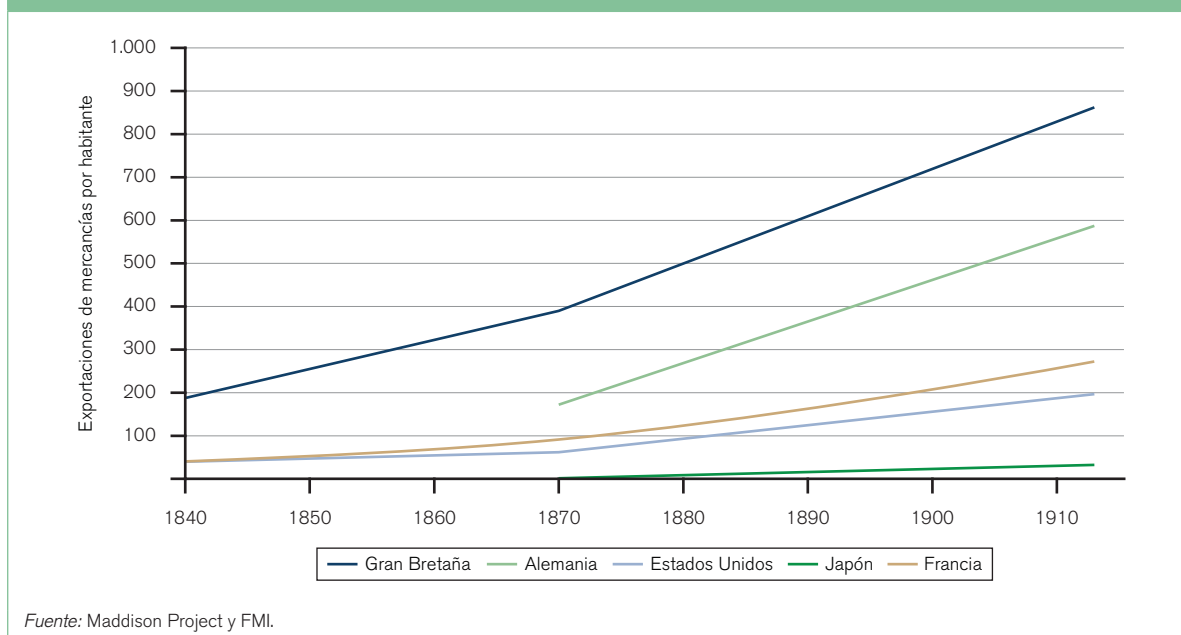
Si bien esas medidas institucionales se orientaban principalmente a los países europeos, el lugar de Europa como epicentro económico mundial y sus extensos lazos imperiales y coloniales determinaban la entrada automática (e involuntaria) de enormes porciones de la economía mundial en el sistema de comercio abierto construido a partir de 1860. Las colonias francesas, alemanas, belgas y holandesas adoptaron básicamente los mismos códigos arancelarios que sus metrópolis, al tiempo que la mayor parte de los territorios dependientes de Gran Bretaña, tales como la India, aplicaban los mismos derechos arancelarios bajos y no discriminatorios a las importaciones extranjeras y a las británicas. Cuando los países en desarrollo trataban de oponer resistencia a la apertura al comercio y la inversión extranjeros, las potencias occidentales estaban dispuestas a utilizar la fuerza militar para mantener abiertos los mercados, como ocurrió durante la Guerra del Opio entre Inglaterra y China (1839-1842), o cuando el comodoro Perry de la Marina estadounidense abrió el Japón al comercio occidental bajo amenaza de utilizar la fuerza en 1853.

Esa combinación de cambios tecnológicos, creciente importancia de la apertura del comercio y migraciones masivas impulsó un período de extraordinaria integración económica. El historiador de la economía Kevin O'Rourke sostiene que "el más asombroso período de integración económica internacional que el mundo ha conocido hasta la fecha fue el transcurrido entre los años 1870 y la Gran Guerra". La apertura -es decir, la participación del comercio en la producción- aumentó de modo constante y pasó del 1% en 1820 al 7,6% en 1913, nivel nunca superado hasta el decenio de 1960 (Maddison, 2001).

(iii) Especialización a nivel mundial, a la espera de las cadenas de valor mundiales

Aunque los últimos años del siglo XIX no conocieron algo tan complejo y avanzado como las actuales cadenas de valor mundiales, los indicios de la especialización internacional cada vez mayor, la "desagregación" de la producción mundial y la generalización de las inversiones extranjeras

Gráfico A.2: Exportaciones de mercancías por habitante de una selección de economías, 1840–1913 (en dólares EE.UU. de 1990)



eran ya evidentes. Con la llegada de los buques de vapor y los ferrocarriles, los centros industriales del mundo tuvieron repentinamente acceso a una gran diversidad de productos básicos, al tiempo que las nuevas manufacturas empezaron a inundar los mercados mundiales.

El comercio transoceánico de cereales, metales, textiles y otros productos básicos a granel –así como de productos manufacturados– se hizo cada vez más frecuente en la segunda mitad del siglo XIX. El comercio mundial y la estabilidad de los tipos de cambio favorecieron las salidas masivas de capital extranjero durante ese período, especialmente desde Gran Bretaña, que invirtió aproximadamente la mitad de sus ahorros en el extranjero, pero también desde Francia y Alemania. Gran parte de esas inversiones se destinó a la construcción de ferrocarriles en los Estados Unidos, el Canadá, Rusia, América Latina y Asia, lo que reforzó la integración económica y aceleró el crecimiento. El período de 1870 a 1913 se caracterizó también por las migraciones internacionales a gran escala y la salida de 17,5 millones de personas de Europa hacia América y Australasia, lo que consolidó aún más la integración económica mundial. Lo más asombroso de ese nuevo sistema económico mundial es que se basaba en normas y acuerdos sencillos, aunque frágiles, y no en una red de organizaciones internacionales diseñadas para “gestionar” la economía mundial.

Uno de los factores que más contribuyeron a la rápida industrialización de Europa a lo largo del siglo XIX fue la enorme superficie de tierras fértiles de América, que pudieron destinarse al cultivo de las grandes cantidades de alimentos necesarios para nutrir a una población europea en rápida expansión, lo que permitió liberar mano de obra y tierras de Europa para proseguir la industrialización (Pomeranz, 2000). A pesar del rápido crecimiento demográfico y la escasa

tierra cultivable, los precios de los alimentos dejaron de subir en Gran Bretaña en el decenio de 1840 y empezaron a descender a partir de entonces, lo que facilitó la supresión de las leyes de los granos que habían impuesto elevados derechos a las importaciones de áridos (O'Rourke y Williamson, 1999; O'Rourke y Findlay, 2007).

El descenso de los precios de los alimentos benefició a los trabajadores industriales y los consumidores urbanos, contribuyendo a impulsar aún más la industrialización y la urbanización, pero perjudicó a los terratenientes y la mano de obra agrícola. En el decenio de 1870, el sector agrícola británico daba empleo a menos de la cuarta parte de su población activa. Además, Gran Bretaña absorbía más de la cuarta parte de las exportaciones mundiales, principalmente de productos alimenticios y materias primas, y era el principal exportador de productos manufacturados y el mayor proveedor de servicios relacionados con el comercio, tales como servicios de transporte marítimo, de financiación del comercio y de seguros.

Al tiempo que los agricultores de los países industrializados se enfrentaban a una mayor competencia de los productores agrícolas altamente competitivos del Nuevo Mundo, los productores artesanales de los países en desarrollo se veían en creciente desventaja competitiva frente a los productores de uso más intensivo de capital y tecnología del Norte en rápido proceso de industrialización, a menudo protegidos por barreras arancelarias (por ejemplo, las leyes sobre el calicó de 1690-1721, que protegían la industria textil británica frente al aumento repentino de importaciones procedentes de la India) (Bairoch y Kozul-Wright, 1996). Tal vez sea exagerado sostener, como hizo el historiador de la economía Paul Bairoch, que las entradas masivas de productos manufacturados europeos, particularmente de textiles y prendas de vestir, dieron por resultado la “desindustrialización”

del mundo en desarrollo, pero es indudable que, en la segunda mitad del siglo XIX, fue constante la consolidación del predominio manufacturero del Norte. La destrucción de la industria textil de la India fue un ejemplo especialmente destacado, pero procesos similares tuvieron lugar en China, América Latina y Oriente Medio (Bairoch y Kozul-Wright, 1996). Según Bairoch, la participación del mundo en desarrollo en la producción manufacturera mundial descendió de más de un tercio a menos de la décima parte entre 1860 y 1913 (Bairoch, 1982). Solo en el siglo XX, el creciente predominio manufacturero del Norte sobre el Sur empezó a cambiar de signo.

(iv) Convergencia del núcleo industrializado, pero divergencia entre el núcleo y la periferia

La "primera era de la globalización" no llegó a tener alcance mundial. Cuando los primeros países industrializados dejaron atrás al resto de países preindustriales (Pomeranz, 2000) empezó a surgir un nuevo y desigual paisaje económico mundial, caracterizado por un "núcleo" europeo cada vez más orientado hacia la actividad manufacturera y una "periferia" básicamente colonial que suministraba las materias primas (O'Rourke y Findlay, 2007).

Aunque la especialización por productos reportó beneficios económicos significativos a algunos países -por ejemplo, en la segunda mitad del siglo XIX, la Argentina y México registraron tasas de crecimiento situadas entre las más elevadas del mundo-, en otros muchos el progreso económico fue modesto o inexistente. China, que poseía la mayor economía del mundo en 1820, registró una reducción de su PIB por habitante de más del 1% al año entre 1870 y 1913. La India, otros países asiáticos y África tuvieron resultados algo mejores, pero sus ingresos por habitante apenas aumentaron en la cuarta parte durante ese período (Maddison, 2001). Mientras tanto, el acceso de los países industrializados a materias primas más baratas y vastos mercados para sus productos manufacturados les permitió avanzar a un ritmo mucho más rápido que el resto del mundo, tanto desde el punto de vista económico como tecnológico. En 1860, los tres países industriales más importantes -Gran Bretaña, Alemania y los Estados Unidos- representaron más de la tercera parte de la producción mundial total; para 1913, su participación era ligeramente inferior a las dos terceras partes de un total mucho mayor. En 1820, el PIB por habitante de los países más ricos del mundo era aproximadamente el triple del que tenían los países más pobres; en 1913, la proporción era de 10 a 1 (Maddison, 2001).

(c) El período de entreguerras: efectos de la catástrofe y estancamiento del desarrollo

La tendencia a la integración mundial se invirtió entre 1914 y 1945 como resultado de una serie de conmociones políticas -guerra, depresión y nacionalismo económico- que afectaron al sistema internacional. A su vez, ese cambio

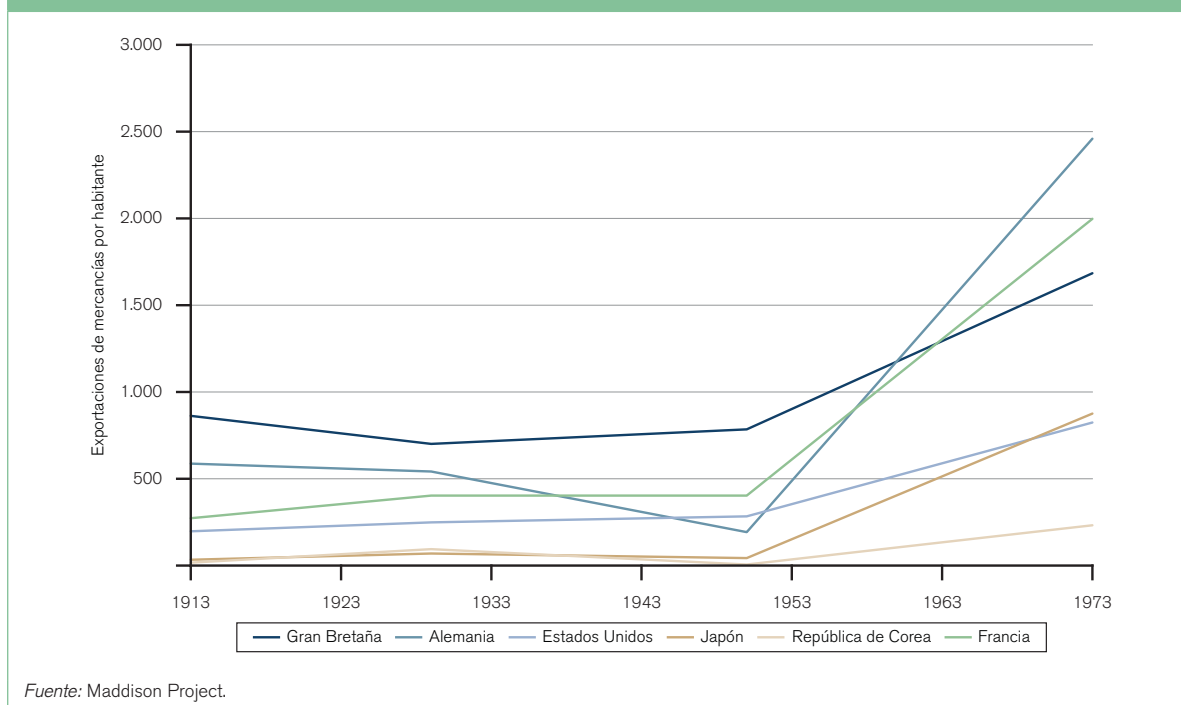
de tendencia provocó en buena medida la paralización del desarrollo económico en muchas regiones y, en el caso de Europa, su retroceso. La economía mundial creció a un ritmo mucho más lento que durante el período 1870-1913, el comercio mundial creció mucho menos que los ingresos mundiales, y el grado de desigualdad entre regiones siguió aumentando (Maddison, 2001). Sin embargo, hubo excepciones. Aunque las "potencias dominantes" de los Estados Unidos y Gran Bretaña sufrieron considerables bajas de guerra y la desviación de los recursos hacia el esfuerzo bélico, se libraron de muchos de los aspectos más destructivos del conflicto y se beneficiaron del suministro de armas, municiones y recursos a Europa. Mientras tanto, América Latina y África apenas resultaron afectadas por la alteración del comercio mundial y, de hecho, se beneficiaron de la desorganización temporal de los proveedores de productos básicos europeos.

La primera guerra mundial fue un desastre sin paliativos. Dieciséis millones de personas murieron y otros 20 millones sufrieron heridas. Tras la guerra, Alemania hubo de hacer frente al pago de cuantiosas reparaciones, Francia perdió dos terceras partes de sus inversiones extranjeras y Gran Bretaña experimentó importantes pérdidas en su flota mercante, liquidó gran parte de sus inversiones en el extranjero y acumuló una cuantiosa deuda exterior. El trazado de las fronteras se modificó radicalmente en Europa debido a la reducción del territorio alemán y al desmembramiento de los imperios austriaco, ruso y turco, y ello dio lugar a nuevos obstáculos arancelarios y zonas monetarias, alteraciones en las rutas de transporte y enormes problemas de dislocación y ajuste. La guerra causó un descenso del PIB en la mayoría de los países de Europa Occidental, que fue más acusado en Bélgica, Francia y Austria. En Europa Occidental, los niveles del PIB anteriores a la guerra no se recuperaron hasta 1924.

No obstante, el mundo dio algunos pasos preliminares hacia la reconstrucción del orden anterior a la guerra con el retorno al patrón oro en 1925 y la iniciación de nuevas negociaciones comerciales bilaterales en 1927. Sin embargo, esos tímidos progresos fueron pronto interrumpidos por la Gran Depresión de 1929-1933. Una serie de medidas erróneas de política adoptadas en respuesta a la caída de la Bolsa de Wall Street en 1929 dieron lugar rápidamente al impago generalizado de deudas, la huida masiva de capitales de Europa a los Estados Unidos y el hundimiento de la demanda mundial. La equivocada legislación arancelaria Smoot-Hawley de los Estados Unidos de 1929-1930 -que incrementó cuantiosamente los aranceles aplicados por los Estados Unidos a las mercancías importadas- determinó a su vez la interrupción de la apertura del comercio.

La oleada de proteccionismo comercial desatada por el incremento arancelario de los Estados Unidos -exacerbada por la caída de los precios de las importaciones- dio lugar a la reducción del volumen del comercio mundial en más de la cuarta parte durante los años siguientes; su nivel máximo de 1929 no volvió a alcanzarse hasta 1950

Gráfico A.3: Exportaciones de mercancías por habitante en una selección de economías, 1913–1973
(En dólares EE.UU. de 1990)



(Eichengreen e Irwin, 2010). El cambio de coyuntura económica fue más grave en los Estados Unidos, debido al hundimiento de su sistema financiero, pero los efectos de la depresión se sintieron en toda Europa y América. El PIB mundial descendió más durante la depresión que durante la primera guerra mundial. Al socavar la cooperación internacional y espolear los regímenes militaristas de Alemania, Italia y el Japón, la depresión sentó también las bases para el estallido de la segunda guerra mundial.

La segunda guerra mundial fue aún más devastadora que la primera, dejando más de 80 millones de muertos, gran parte de Europa y partes de Asia destruidas y la economía internacional en ruinas. El conflicto bélico dio también lugar a la guerra civil en China y marcó el comienzo de la desintegración de los imperios británico, holandés y francés. Sin embargo, la experiencia de otras regiones fue muy diferente. En los Estados Unidos, por ejemplo, la producción se duplicó durante los años de guerra (a un ritmo de crecimiento del 13% anual) cuando la gran capacidad económica no utilizada tras la depresión se movilizó a consecuencia del esfuerzo bélico. La producción aumentó en América Latina casi en la cuarta parte, debido a la demanda de sus exportaciones de productos básicos como resultado de la guerra, y también se incrementó en Asia y África.

(d) La segunda etapa de desarrollo: la “edad de oro” del crecimiento tras la guerra

La segunda etapa de desarrollo económico abarcó desde los años inmediatamente posteriores a la segunda guerra mundial hasta comienzos del decenio de 1970 -la

denominada “edad de oro” de la prosperidad-, período en el que el PIB mundial creció a un ritmo del 4,9% anual y el comercio mundial registró una expansión aún más extraordinaria del 7% anual. Los Estados Unidos, con una tasa de crecimiento superior al 2,5% anual, consolidaron su posición como líder económico e industrial mundial, pero los países europeos lograron tasas de crecimiento incluso más elevadas que pusieron de manifiesto su gran potencial de recuperación tras la depresión y la guerra y equiparación con los avances tecnológicos de los Estados Unidos (véase el gráfico A.3).

Sin embargo, el acontecimiento económico más llamativo de la edad de oro fue el rápido crecimiento de los países nuevamente industrializados del Asia Oriental, que salvaron rápidamente la distancia que los separaba del Occidente avanzado. Entre 1950 y 1973, el Japón, “milagro” de economía en desarrollo de esa época, creció a un asombroso ritmo medio del 10% anual -comparable a las espectaculares tasas de crecimiento recientemente logradas por China-, debido en parte a su esfuerzo de recuperación de la guerra, pero sobre todo a su empeño por ponerse a la altura de los países industriales más importantes (Takatoshi, 1996). Su imparable ascenso basado en las exportaciones constituyó un modelo para el crecimiento posterior de Asia. En algunos aspectos, la trayectoria de crecimiento económico de la República de Corea fue incluso más extraordinaria, ya que tuvo una mayor duración. A pesar de ser uno de los países más pobres del mundo al acabar la guerra de Corea de 1950-1953, la República de Corea registró tasas de crecimiento del 10% anual en los decenios inmediatamente posteriores a la guerra, del 9% en los decenios de 1970 y 1980, y del

6,6% en el decenio de 1990, lo que representa la tasa de crecimiento sostenido más rápida de la historia, basada en buena medida en un crecimiento del comercio incluso más rápido. La razón entre sus exportaciones de mercancías y su PIB aumentó del 0,7% en 1950 al 36,3% en 1998 (Wolf, 2004). Otros "tigres" asiáticos, tales como el Taipei Chino; Hong Kong, China; y Singapur, avanzaron también a un ritmo similar y sin precedentes. Como resultado, no solo se produjo una expansión del "núcleo" industrial, sino que se amplió aún más la diferencia entre el mundo rico y el mundo pobre preindustrial.

China, que sufrió 12 años de guerra entre 1937 y 1949, apenas creció en los decenios de 1950 y 1960. Aunque África tenía en 1950 un PIB por habitante ligeramente superior al de Asia, sus ingresos por habitante crecieron apenas a un ritmo del 1,8%, el más lento de la edad de oro. América Latina, que había tenido mejores resultados que cualquier otra región durante los años de entreguerras, registró también un crecimiento más moderado durante la edad de oro, en parte debido a sus regímenes comerciales más restrictivos.

(i) *Un nuevo orden económico internacional*

En la época de la posguerra se produjo un rápido retorno a la expansión del comercio, debido en gran parte al nuevo orden económico internacional establecido después de la guerra y basado en el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), que apoyaron el restablecimiento gradual del comercio abierto tras su desaparición en los años de entreguerras.

Aunque la escisión de la Guerra Fría destruyó la ambición forjada durante el período de guerra de crear un sistema económico universal, esa escisión y los problemas de seguridad planteados por ella reforzaron la solidaridad y cooperación dentro de la alianza occidental y alentaron a los países a mantener bajo control los conflictos económicos y las políticas de empobrecimiento del vecino que habían resultado tan desastrosos en el decenio de 1930. Los Estados Unidos asumieron el liderazgo que habían evitado en general durante el período de entreguerras y, además de organizar el orden de la etapa posterior a la guerra, destinaron un volumen sustancial de ayudas a Europa, fomentaron las políticas de apertura del comercio e impulsaron la cooperación. Además, hasta el decenio de 1970, la economía estadounidense constituyó una sólida base para la estabilidad monetaria internacional. A su vez, las relaciones Norte-Sur se transformaron gradualmente para pasar de una situación de dominio y exclusión coloniales a otra de mayor atención al desarrollo y la ayuda financiera, reforzada también por los intereses de la Guerra Fría.

Sin embargo, además de la escisión causada por la Guerra Fría, el desfase entre el mundo avanzado y el mundo en desarrollo siguió aumentando hasta dar lugar a lo que el

historiador de la economía Lant Pritchett describe como "momento culminante de la divergencia" (Pritchett, 1997). Los mayores beneficiarios de la apertura del comercio en el período posterior a la guerra fueron los países avanzados, especialmente de Europa, y los países de Asia en reciente proceso de industrialización, cuyas tasas de expansión del comercio alcanzaron promedios anuales del 8,6% y del 8%, respectivamente. América Latina, con su mayor resistencia a la apertura del comercio y su dependencia de la producción nacional más que de las importaciones, se benefició menos de una expansión del comercio sin precedentes. África registró un incremento de las exportaciones mayor que el de América Latina, pero notablemente inferior a los de Europa, los Estados Unidos o los países recientemente industrializados de Asia. Mientras tanto, el bloque soviético y China se alejaron deliberadamente de una economía mundial cada vez más abierta e integrada.

(ii) *Continuación de la revolución tecnológica*

La rápida expansión del comercio de posguerra fue también efecto de los nuevos avances tecnológicos del transporte y las comunicaciones, muchos de los cuales surgieron como parte del esfuerzo bélico. Entre las innovaciones de la navegación transoceánica cabe mencionar el desarrollo de mecanismos de transmisión turboeléctricos y la sustitución de las calderas de carbón por motores de gasóleo. En 1914, la práctica totalidad de la flota mercante mundial consistía en buques de vapor impulsados por calderas de combustión de carbón, pero la proporción de ese tipo de buques descendió al 70% en el decenio de 1920, a menos del 50% en el decenio de 1930 y al 4% en 1961. El cierre del canal de Suez durante los años 1956-1957, y nuevamente en 1965, impulsó a la industria naval a realizar inversiones en la construcción de enormes graneleros y petroleros especializados e instalaciones portuarias adecuadas para ellos, como forma de reducir los costos de las rutas de navegación más largas. Los más grandes superpetroleros modernos son más de 30 veces mayores que sus predecesores de la posguerra, y los graneleros han crecido casi con la misma rapidez, lo que ha hecho más económico el transporte a grandes distancias de productos básicos y otros productos de poco valor en relación con su peso.³

La introducción de los buques portacontenedores después del decenio de 1960 redujo también los costos del transporte marítimo de cargas a granel, aunque el aumento del precio de los combustibles contrarrestó algunas de las ventajas logradas en los decenios de 1970 y 1980. Según el historiador de la economía David Hummels, los precios del transporte marítimo se mantuvieron básicamente sin cambios entre 1952 y 1970, aumentaron sustancialmente desde 1970 hasta mediados del decenio de 1980 y se redujeron de modo constante a lo largo de los dos decenios siguientes (Hummels, 2007). Las redes ferroviarias también se extendieron con rapidez, incluso entre las dos guerras mundiales, especialmente en los países en desarrollo, al tiempo que las locomotoras

diésel y eléctricas sustituyeron de modo creciente a las de vapor. En el período de entreguerras se inició también la utilización a gran escala de vehículos automóviles, que transformó el modo de desplazamiento de pasajeros y el transporte terrestre de cargas. Los grandes camiones motorizados, limitados inicialmente al transporte de pasajeros en zonas urbanas, se utilizaron pronto en rutas de enlace de las principales líneas ferroviarias y, más adelante, iniciaron la competencia con esas líneas. El flete aéreo de cargas, que constituyó otro importante avance en materia de transportes, se inició con la demanda cada vez mayor creada por la guerra e hizo que los precios del transporte aéreo fuesen 10 veces más bajos a partir de 1950. Como resultado, según Hummels, el transporte aéreo pasó de atender una porción insignificante del comercio en 1950 a representar actualmente la tercera parte de las importaciones de los Estados Unidos en términos de valor y la mitad de las exportaciones de ese país fuera de América del Norte (Hummels, 2007).

(iii) *Auge de las empresas multinacionales: se sientan las bases para la producción globalizada*

Un aspecto esencial del panorama económico de la posguerra fue la creciente importancia de las empresas multinacionales, favorecida por el aumento súbito de las inversiones extranjeras directas. Las empresas multinacionales no fueron una invención del siglo XX. Desde el siglo XVIII, empresas transnacionales tales como la Compañía Holandesa de las Indias Orientales y la Compañía Británica de las Indias Orientales desempeñaron funciones esenciales en el dominio colonial de Europa en Asia y otras regiones. El creciente estrechamiento de los lazos de transporte, comercio e inversiones en el siglo XIX no hizo más que acelerar esa tendencia. Sin embargo, en los decenios posteriores a la segunda guerra mundial, la actividad de las empresas multinacionales se amplió drásticamente gracias al predominio comercial de los Estados Unidos y la creciente internacionalización del comercio y, sobre todo, de las inversiones, que, a partir de 1945, aumentaron con más rapidez (aunque también de forma más irregular) que la producción o el comercio internacional.

Durante los dos decenios siguientes a la segunda guerra mundial, las empresas multinacionales estadounidenses ejercieron un abrumador predominio en la actividad inversora exterior, pero las corporaciones europeas y japonesas también empezaron a tener una importancia creciente. En su mayor parte, la gran expansión de las inversiones internacionales tuvo lugar entre países industriales avanzados. Sin embargo, la actividad de las empresas multinacionales en los países en desarrollo también se amplió durante ese período y, entre 1950 y 1973, el volumen de capital extranjero aumentó del 4% al 22% del PIB de los países en desarrollo. A medida que las empresas multinacionales ampliaron su alcance mundial y pasaron a estar más interconectadas, la actividad comercial se hizo cada vez más internacional, lo que sentó las bases para una especialización

internacional aún mayor y el surgimiento de las cadenas de valor mundiales.

(iv) *La gran divergencia se hace aún mayor*

A medida que los Estados Unidos seguían creciendo, Europa se recuperaba con rapidez y los tigres asiáticos ganaban terreno, la diferencia de riqueza e ingresos entre los países industriales avanzados y el mundo en desarrollo se hizo cada vez mayor. En 1970, los países más ricos del mundo tenían un PIB por habitante 30 veces mayor que los más pobres, mientras que, un siglo antes, esa proporción era solo de tres a uno. Nunca antes el mundo había conocido diferencias de ingresos y riqueza a esa escala (Pomeranz, 2000). La “gran divergencia” continuaba.

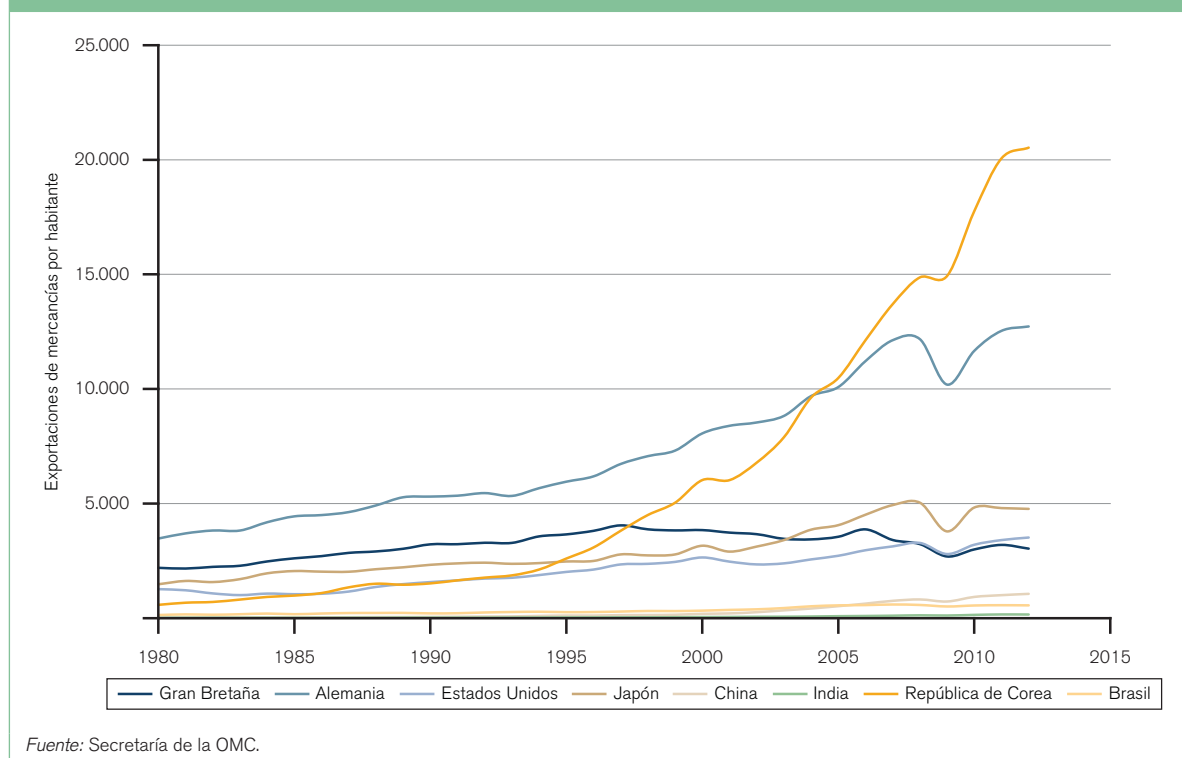
Algunos economistas, en particular Raul Prebisch, sostenían que los países periféricos se hallaban atrapados permanentemente en un ciclo de subdesarrollo debido a los desequilibrios estructurales de la economía mundial, y que eran necesarias reformas radicales del sistema internacional y de las políticas industriales nacionales para acortar las distancias que separaban a ricos y pobres. Entre las propuestas de esos economistas figuraban las de proteger las industrias incipientes frente a la competencia extranjera y fomentar la entrada de inversiones y la transferencia de tecnología, políticas que, según sostenían, muchas economías avanzadas habían utilizado también para promover su propio desarrollo económico y tecnológico. Esas ideas contribuyeron a modelar una generación de estrategias industriales de países en desarrollo, así como el diseño de las normas sobre el denominado “trato especial y diferenciado” del GATT, que preveían obligaciones menos estrictas, plazos más largos de aplicación gradual y mayores ventajas de acceso a los mercados para los países en desarrollo a partir del decenio de 1960.

(e) *La tercera etapa de desarrollo: la era de la globalización*

Desde finales del decenio de 1980, el mundo ha experimentado un ciclo de desarrollo económico, el mayor registrado hasta ahora (véase el gráfico A.4). Su característica más llamativa ha sido la extraordinaria trayectoria de crecimiento de los mercados emergentes, incluido el vertiginoso ascenso de gigantes económicos tales como el Brasil, China, la India, Indonesia y Filipinas. Aunque, entre 1950 y 1973, el Japón registró un excepcional crecimiento superior al 10% anual, el resto de Asia solo creció a un ritmo del 2,6%. Entre 1973 y 2000, las tasas de crecimiento del resto de Asia duplicaron a las del Japón, y en el decenio de 1990 la región creció a un ritmo cuatro veces más rápido.

A partir del decenio de 1980, siete economías asiáticas (China; Hong Kong, China; Malasia; Singapur; la República de Corea; el Taipei Chino; y Tailandia) han crecido a un ritmo medio anual del 8% durante más de 25 años (Growth Commission, 2008), cifras que representan

Gráfico A.4: Exportaciones de mercancías por habitante de una selección de economías, 1980–2012 (en dólares EE.UU. de 1990)



una escala y velocidad de desarrollo nunca alcanzadas anteriormente en la historia. En los Estados Unidos, el crecimiento económico registrado desde comienzos del decenio de 1970, a un ritmo medio del 2,4%, ha sido algo más lento que en el período posterior a la guerra. La rápida equiparación de Europa y del Japón con los niveles de ingresos por habitante de los Estados Unidos durante la edad de oro (entre la segunda guerra mundial y los primeros años del decenio de 1970) había finalizado para la mayoría de los países en el decenio de 1990. Entre 1973 y 1998, el PIB de Europa Occidental creció a un ritmo del 2,1% anual, en comparación con el 4,8% alcanzado entre 1950 y 1972, y fue incluso más lento en el primer decenio del siglo XXI. Una vez más, la expansión del comercio fue reflejo de ese período de crecimiento mundial y, a su vez, reforzó dicho crecimiento.

(i) El orden posterior a la guerra se hace mundial

Aunque la estructura del sistema internacional no ha cambiado mucho desde la época posterior a la guerra, su alcance y composición se han alterado drásticamente. La conclusión satisfactoria de la Ronda Uruguay del GATT y la creación de la OMC en 1994 constituyeron la culminación de una trayectoria de medio siglo y reforzaron las normas y prácticas vigentes, al tiempo que integraron nuevos sectores enteros, tales como los de servicios y propiedad intelectual, en el sistema de comercio basado en normas. El número de Miembros también ha crecido sustancialmente durante ese período, pasando de apenas

23 Miembros en 1947 a los casi 160 Miembros de la OMC en la actualidad, de los que tres cuartas partes son países en desarrollo, incluidos China y Rusia.

(ii) El auge de las cadenas de valor mundiales

Una de las principales características de la economía mundial más abierta e integrada de nuestro tiempo es la importancia creciente de las cadenas de valor. Del mismo modo que el rápido descenso de los costos del transporte en el siglo XIX dio lugar a la “primera desagregación” de la globalización -separando las ubicaciones respectivas de fábricas y consumidores-, la más reciente oleada de tecnologías integradoras (transporte en contenedores, transporte aéreo, telecomunicaciones, informática, etc.) está dando lugar a la “segunda desagregación” de la globalización, tal como la describe Richard Baldwin, y acabando con la necesidad de mantener la proximidad física entre la mayoría de las fases de fabricación (Baldwin, 2011).

Cada vez en mayor medida, las actividades manufactureras se gestionan a través de complejas cadenas de suministro mundiales, verdaderas fábricas de alcance mundial, que sitúan las diversas fases del proceso de producción en las ubicaciones más rentables del planeta. La proliferación de empresas multinacionales -cuyo alcance mundial les permite coordinar la producción y la distribución en numerosos países- ha sido indispensable en la culminación de ese proceso. Para mejorar la eficiencia y optimizar los beneficios, las empresas multinacionales distribuyen actualmente las

actividades de investigación, desarrollo, diseño, montaje, producción de piezas, comercialización y posicionamiento de marcas entre numerosos países del globo. Mientras que en 1969 había apenas 7.000 empresas multinacionales, en 1990 se contaban 24.000, y en la actualidad su número ha aumentado a 111.000, cifra 16 veces mayor que la primera (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2013). El comercio transfronterizo entre empresas multinacionales y sus filiales –comercio intraempresarial– representa ya la mayor porción del comercio internacional de bienes y servicios.

Las cadenas de valor mundiales no solo tienen repercusiones en las estrategias de las empresas, sino también en las de los países. Si se tiene en cuenta que los países que participan en las cadenas de valor solo pueden incrementar las exportaciones en proporción directa al incremento de las importaciones, los gobiernos tienen que desempeñar una función esencial para establecer un entorno normativo que mejore y facilite la “conectividad”, incluso mediante la supresión unilateral de obstáculos al comercio y la reducción de los costos de las transacciones y la logística. La creciente importancia de las cadenas de valor mundiales contribuye a explicar por qué China, por ejemplo, se ha convertido en el mayor fabricante del mundo durante el pasado decenio, ya que sus fábricas importan piezas y componentes principalmente del Asia Oriental, pero también de otros países del mundo para su montaje como productos acabados.

(iii) ¿Vuelven al primer plano los productos básicos?

La creciente demanda de alimentos y materias primas como resultado de la rápida industrialización y urbanización ha propiciado un nuevo ciclo –o superciclo– de expansión del sector de los productos básicos a nivel mundial, que se inició a finales del decenio de 1990 y alcanzó su nivel máximo en 2011. El aumento de precios ha sido generalizado para todos los productos básicos, pero sobre todo para los que están estrechamente relacionados con el dinámico sector manufacturero y de exportación de China. Algunos autores sostienen que el tradicional desequilibrio de la relación de intercambio entre los exportadores de manufacturas y los de productos básicos está cambiando de signo, y que el reciente aumento de los precios de los productos básicos obedece probablemente

a una transformación estructural más profunda de la economía mundial que seguirá beneficiando a los países en desarrollo. Sin embargo, otros piensan que el superciclo de los productos básicos es simplemente el episodio más reciente del clásico modelo de auge y caída por el que se han regido siempre los precios de esos productos, y que ya son visibles los indicios de desaceleración de la demanda y de los valores, acelerado por el enfriamiento de la economía china y el aumento de la autosuficiencia energética de los Estados Unidos.

(iv) ¿Una gran convergencia?

Los dos últimos siglos han sido los más dinámicos en la historia de la economía mundial. Para muchos países en desarrollo, los últimos decenios han sido particularmente favorecedores del crecimiento, hasta el punto de que la “gran divergencia” parece estar dejando paso a la “gran convergencia”. En el lapso de una generación, China se ha convertido en la segunda mayor economía y el primer exportador del mundo, mientras que la India, el Brasil, Indonesia y otras economías emergentes –que representan la mitad de la población mundial– han logrado también tasas de crecimiento históricas. Como ha señalado Michael Spence, no estamos al final ni al principio de un proceso, sino en el curso de una revolución industrial que está ya iniciando su tercer siglo (Spence, 2011). Ese proceso de desarrollo que se extiende, avanza y acelera con rapidez ha sido posible porque la economía mundial se ha hecho más abierta e integrada. A su vez, la apertura económica se ha basado en la profunda fortaleza y elasticidad del sistema internacional, es decir, en su capacidad para absorber a los gigantes que crecen, resistir a las conmociones y promover la cooperación y la coherencia.

Sin embargo, aunque el desarrollo y la convergencia de la economía mundial reportan enormes beneficios y oportunidades –en particular, a las economías en rápido crecimiento–, también entrañan costos y riesgos. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2014* se evalúan esos riesgos y oportunidades creados por los cuatro principales factores comerciales que impulsan actualmente el desarrollo: el ascenso de nuevas potencias económicas, la difusión de las cadenas de valor mundiales, la importancia cada vez mayor del comercio de productos básicos, y la creciente integración y volatilidad de la economía mundial.

Notas finales

1 En el presente informe, por economías emergentes se entiende un subgrupo de economías en desarrollo que abarca a todos los miembros del G-20 no desarrollados. En el cuadro B.1 del apéndice se facilitan definiciones detalladas sobre grupos de países.

2 Esta noción de fases amplias de desarrollo económico se basa en gran medida en la influyente obra del historiador de la economía Angus Maddison (Maddison, 1998).

3 A comienzos del decenio de 1950, los petroleros tenían un arqueado medio de 16.000 toneladas de peso muerto, que pasó a superar las 100.000 toneladas de peso muerto en el decenio de 1990 y, en el caso de los modernos “superpetroleros”, excede de 500.000 toneladas de peso muerto y capacidad para transportar más de 3 millones de barriles de petróleo (Lundgren, 1996).

B. Importancia creciente de los países en desarrollo en la economía mundial

Una de las características más sobresalientes de la economía mundial durante los últimos años ha sido el papel cada vez más importante que han desempeñado las economías en desarrollo.

En esta sección se examina el modo en que muchos países han registrado un crecimiento económico impresionante durante el último decenio, logrando avances notables en la lucha contra la pobreza.

Algunos de esos países son ahora productores y exportadores punteros de productos manufacturados, productos agropecuarios y servicios comerciales, en algunos casos eclipsando a economías industrializadas. Ese es el caso en especial de las grandes economías en desarrollo, que han pasado a ocupar lugares más destacados en foros internacionales tales como el G-20.

Índice

1	Convergencia mundial en la evolución del PIB	58
2	¿Qué factores determinan el crecimiento?	63
3	Participación creciente de los países en desarrollo en la economía mundial	68
4	Heterogeneidad de las experiencias de desarrollo	68
5	Apertura del comercio en los países en desarrollo	75
6	Conclusiones	76

Algunos hechos y conclusiones importantes

- En los últimos decenios, la aceleración del crecimiento del PIB de los países en desarrollo ha aumentado el ritmo de su convergencia con los países desarrollados en lo que se refiere a la renta per cápita. Sin embargo, las economías en desarrollo siguen siendo mucho más pobres que los países desarrollados, y millones de personas siguen viviendo en la pobreza incluso en los países en desarrollo más dinámicos.
- El PIB ha ido creciendo a la par que aumentaba la integración en la economía mundial. La participación de las economías en desarrollo en la producción mundial ha aumentado del 23% al 40% entre 2000 y 2012. Asimismo, la participación de esos países en el comercio mundial aumentó del 33% al 48%.
- Los países en desarrollo del G-20 han disminuido en más de un 5% los derechos efectivamente aplicados, se han comprometido a aplicar un tipo arancelario “consolidado”, o límite, en más del 80% de sus líneas arancelarias y han reducido los tipos arancelarios comprometidos alrededor de un 10% durante el último decenio.

Sin embargo, a pesar de los notables avances realizados por las economías en desarrollo en su conjunto, muchos países siguen siendo desesperadamente pobres, e incluso las economías en desarrollo más dinámicas tienen grandes masas de población que viven por debajo del umbral de pobreza. Tampoco es seguro que el éxito económico de los últimos años pueda mantenerse en el futuro, ya que las economías en desarrollo nunca se han desligado por completo de los países desarrollados, cuyas economías no se han recuperado aún plenamente de la crisis financiera y la recesión mundial de 2008-2009.

En esta sección se presentan diversas estadísticas relativas a las tendencias recientes del desarrollo para arrojar luz sobre el panorama del desarrollo desde el comienzo del milenio y aclarar lo que diferencia este período de los años anteriores. El examen se centra en el crecimiento del PIB y de los ingresos por habitante, pero también se analizan otras dimensiones del desarrollo, incluidos los indicadores de desarrollo humano (por ejemplo, la esperanza de vida o el nivel educativo), degradación del medio ambiente (emisiones de CO₂ y otros gases de efecto invernadero, etc.) y desigualdad (en particular, las tasas de pobreza y los coeficientes de Gini). Asimismo, se estudian las corrientes comerciales de las economías en desarrollo, con especial atención a la mejora de las oportunidades de exportación para los países menos adelantados como resultado de la apertura comercial de importantes y dinámicas economías en desarrollo.

En lo que respecta a la terminología, el agrupamiento de los países de acuerdo con su nivel de desarrollo plantea un problema en el contexto de la OMC, cuyos Acuerdos prevén un trato preferencial para las economías en desarrollo y menos adelantadas en determinadas circunstancias. Las agrupaciones regionales utilizadas en la presente publicación no deben considerarse relacionadas con ningún tipo de derechos u obligaciones de los países en el marco de los Acuerdos de la OMC, sino únicamente indicativas a grandes rasgos de la situación de un país.

Los grupos de países utilizados en el presente informe se basan, en líneas generales, en la clasificación relativa a los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de las Naciones Unidas, que considera los países como “desarrollados” o “en desarrollo” (en el cuadro B.1 del apéndice se ofrecen definiciones precisas de esos grupos). El grupo de las “economías desarrolladas” comprende los 27 Estados miembros de la Unión Europea, otros países y territorios de Europa Occidental no pertenecientes a la UE (principalmente Suiza, Noruega e Islandia), los Estados Unidos, el Canadá, el Japón, Australia y Nueva Zelanda.¹

Todos los demás países y territorios se mencionan en conjunto como “economías en desarrollo”.

Bajo la denominación “economías en desarrollo”, definimos tres subgrupos:

1. “países menos adelantados (PMA)”, que se corresponden exactamente con la definición aplicada en el marco de los ODM;
2. “economías en desarrollo del G-20”, que comprenden los 11 miembros no desarrollados del G-20, es decir, la Arabia Saudita, la Argentina, el Brasil, China, la Federación de Rusia, la India, Indonesia, México, la República de Corea, Sudáfrica y Turquía. Se optó por ese grupo de grandes países en desarrollo por considerarse que el grupo BRIC (Brasil, Rusia, India, China y, a veces, Sudáfrica) utilizado más frecuentemente era demasiado reducido y carecía de representación regional;
3. “las demás economías en desarrollo”, categoría en la que se integran todos los demás países.

Los países de Europa Central y Oriental, los Estados Bálticos y la Comunidad de Estados Independientes (CEI)² solían clasificarse como “economías en transición”. Sin embargo, ese grupo empezó a ser menos útil desde el punto de vista analítico tras la adhesión de muchos de sus miembros a la Unión Europea. Hemos optado por incluir a las restantes economías en transición dentro del grupo de “economías en desarrollo” debido a nuestro deseo de clasificar a la Federación de Rusia como “economía en desarrollo del G-20” y a la similitud de su estructura económica con la de otros grandes países de ingresos medios.

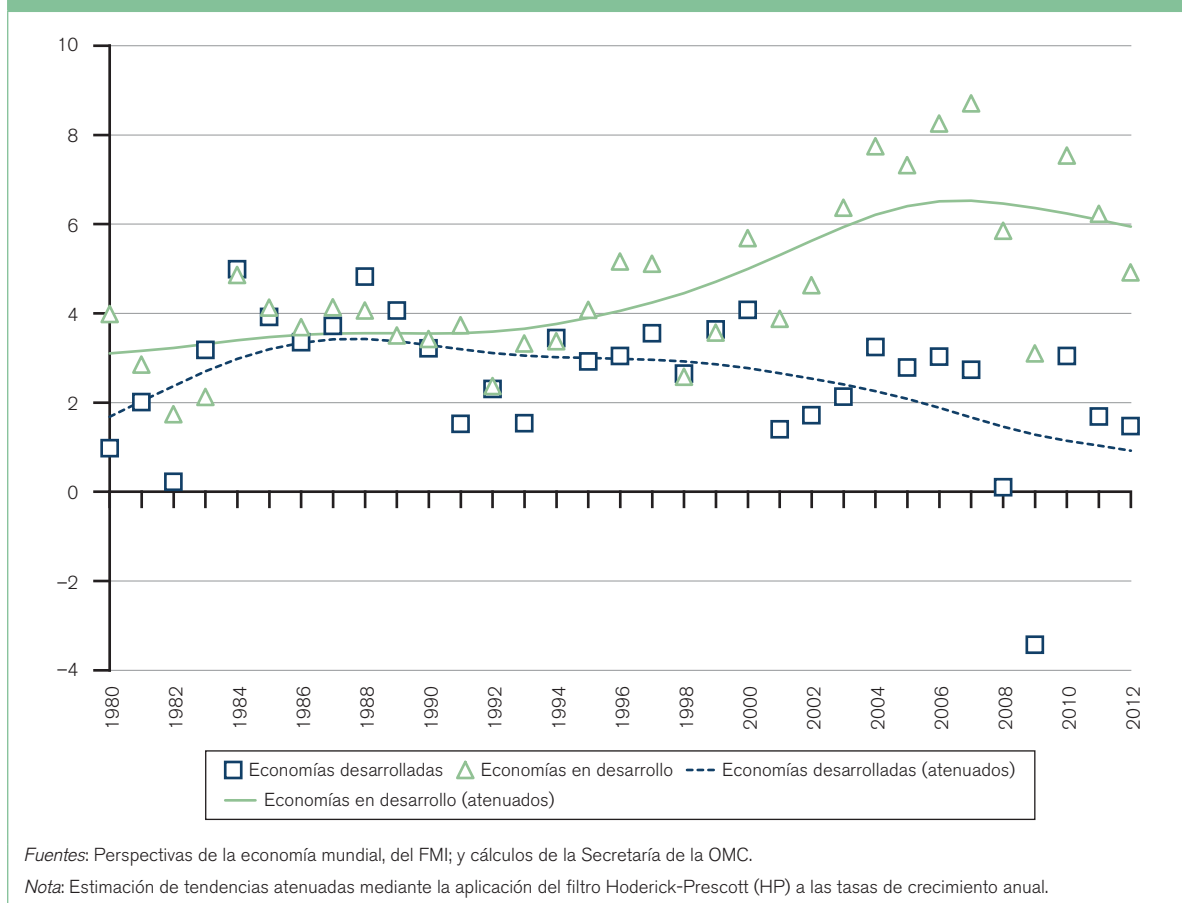
Ocasionalmente, también pueden utilizarse otras agrupaciones de países si es necesario, por ejemplo, para hacer referencia a regiones geográficas o niveles de ingresos.

1. Convergencia mundial en la evolución del PIB

El crecimiento económico y el desarrollo suelen considerarse fenómenos de largo plazo, más fáciles de medir en decenios que en años. Sin embargo, a partir del año 2000 aproximadamente, muchos indicadores de desarrollo parecen haber modificado su trayectoria, de forma que los países de ingresos bajos y medianos acortan la distancia que los separa de las economías industriales ya consolidadas en lo que respecta a los ingresos por habitante y otras medidas de la calidad de vida. Los resultados de las economías en desarrollo del G-20 han sido especialmente excepcionales en comparación con los registrados por las economías desarrolladas y por los PMA y las demás economías en desarrollo. Sin embargo, la producción en las economías en desarrollo del G-20 ha crecido a un ritmo más lento en los últimos tiempos, debido en parte al debilitamiento de la demanda en los mercados desarrollados, pero también a los problemas estructurales internos.

Desde el comienzo del milenio, las economías en desarrollo han incrementado su ritmo de convergencia

Gráfico B.1: Crecimiento del PIB a precios constantes por niveles de desarrollo, 1980–2012 (variación porcentual anual)



con las economías desarrolladas como resultado del crecimiento más rápido en el mundo en desarrollo y más lento en las economías desarrolladas. Esa tendencia se reforzó con la crisis financiera mundial, aunque el proceso había empezado mucho antes. En esta parte del informe se presentan diversos datos sobre el crecimiento que ponen de manifiesto dicha convergencia.

(a) Fuerte crecimiento de las economías en desarrollo desde 2000

Desde comienzos del decenio de 1980 hasta finales del decenio de 1990, las economías en desarrollo no crecieron de modo perceptiblemente más rápido que los países desarrollados y, algunos años, crecieron más despacio, en gran medida debido a un prolongado período de atonía en los precios de los productos primarios, que ocupan un lugar desproporcionado en las exportaciones de los países en desarrollo. Los datos recientes señalan la existencia, a partir de 2000, de un proceso de convergencia como resultado de las tasas de crecimiento de dos dígitos registradas regularmente por las grandes economías en desarrollo, tales como China y la India, y los cuantiosos incrementos en los precios de los productos básicos, que han beneficiado a los exportadores de recursos naturales. En el gráfico B.1 se muestran las tasas de crecimiento de

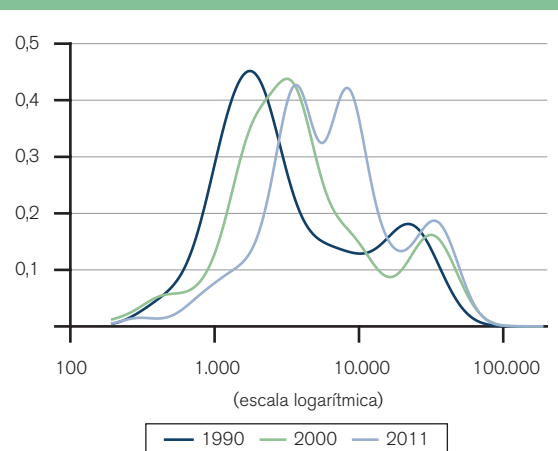
las economías desarrolladas y en desarrollo desde 1980 y las tendencias generales para cada grupo. Los datos apuntan a que las economías en desarrollo están recortando nuevamente distancias en materia de ingresos y riqueza entre ellas mismas y los países desarrollados.

Pequeñas diferencias en el crecimiento del PIB entre los distintos países pueden, con el tiempo, dar lugar a extraordinarias divergencias en los niveles de vida. Por ejemplo, un país que mantenga durante muchos años una tasa de crecimiento del PIB per cápita del 3% puede prever que sus ingresos se dupliquen en 23 años, mientras que otro país que sólo crezca a un ritmo del 1,5% anual tendrá que esperar 47 años para multiplicar por dos sus ingresos. La evolución de la renta per cápita depende también de la tasa de crecimiento demográfico, pero la relación entre ambos factores tiende a cambiar lentamente en la mayoría de los países desarrollados y en muchos de los países en desarrollo.

(b) Niveles dispares de convergencia de los ingresos entre las economías en desarrollo

En el gráfico B.2 se muestra la distribución de los países de acuerdo con el promedio de la renta per cápita

Gráfico B.2: Densidad kernel del PIB real en PPA ponderada por población, 1990–2011
(Escala logarítmica)



Fuente: Penn World Tables 8.0 y cálculos de la Secretaría.

Nota: En este gráfico se muestra la distribución de los países de acuerdo con el promedio de sus rentas per cápita en paridad de poder adquisitivo (PPA), ponderado en función de la población en 1990, 2000 y 2011 y obtenido utilizando un algoritmo matemático conocido como "estimador de densidad kernel". Básicamente, esa técnica permite obtener una distribución de frecuencias atenuada y, en el caso de los datos sobre la renta per cápita, muestra en qué intervalos de renta se sitúa el mayor número de países y habitantes y en cuáles el menor número. Las observaciones se ponderan en función de la población para facilitar una mejor indicación de la distribución de los ingresos entre las personas, ya que, de no ser así, los países pequeños (por ejemplo, Gambia o Qatar) tendrían el mismo peso que los grandes (por ejemplo, China o la India).

en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA)³ ponderado en función de la población en 1990, 2000 y 2011. La cifra permite apreciar que hay relativamente pocos países con rentas per cápita extremadamente bajas (por ejemplo, inferiores a 1.000 dólares EE.UU. en 1990) o extremadamente altas (por ejemplo, superiores a 35.000 dólares EE.UU. en 1990). Los datos se plasman en múltiples crestas correspondientes a los grupos de países de ingresos bajos, medianos o altos.

El hecho de que la parte más alta de la distribución correspondiente a 1990 se sitúe en una renta per cápita de unos 1.800 dólares EE.UU. significa que la renta per cápita de varios países con grandes poblaciones rondaba ese valor (en dólares EE.UU. de 2005 y en términos de PPA). El nivel más bajo de la derecha corresponde a los países de ingresos elevados cuyas rentas per cápita confluyeron en torno a los 22.000 dólares EE.UU. en 1990. Entre 1990 y 2000, la distribución de ingresos tanto para los países de ingresos elevados como para los de ingresos bajos se desplazó hacia la derecha, lo que significa que los ingresos por habitante aumentaron, pero la distribución conservó su doble cresta (es decir, su forma "bimodal").

En términos porcentuales, la renta aumentó más entre 1990 y 2000 en los países de ingresos bajos que en los países de ingresos elevados; para los países de ingresos

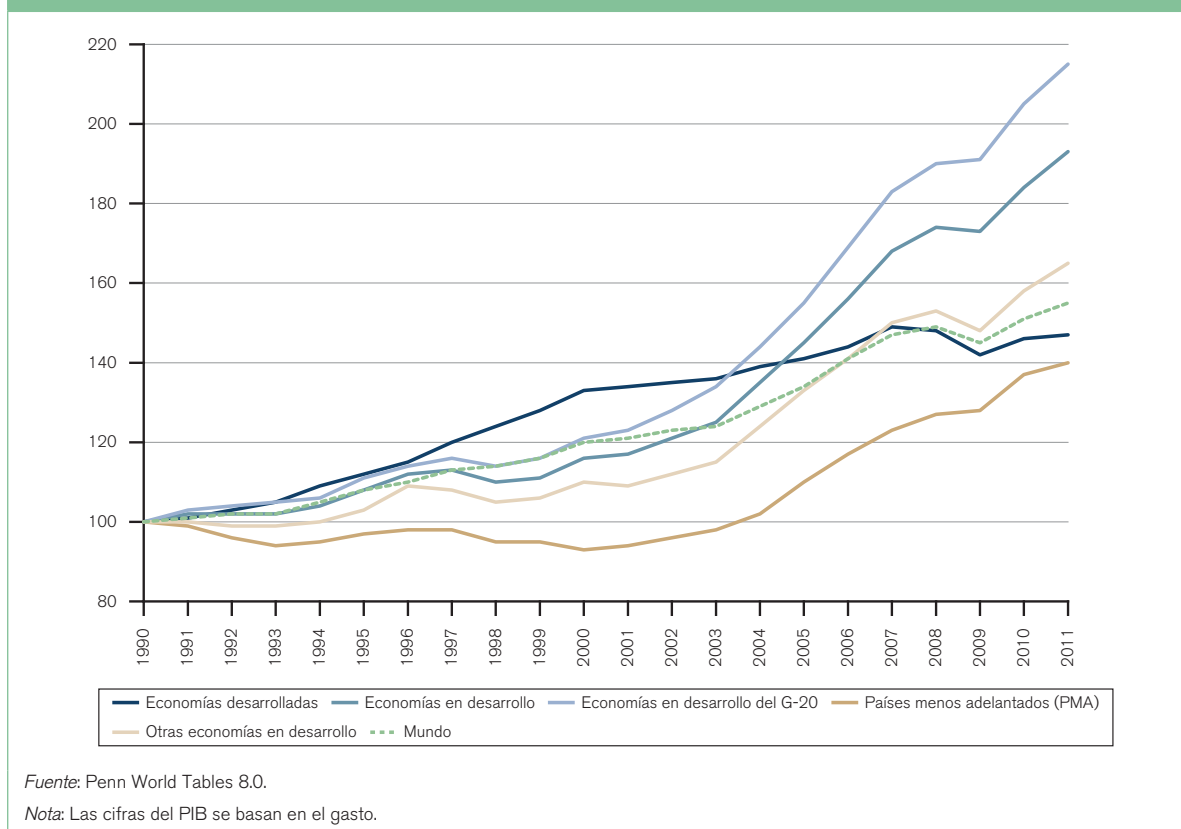
bajos, el centro de masas se situó en torno a los 3.300 dólares EE.UU., y el nivel más alto de la renta de los países de ingresos elevados aumentó aproximadamente hasta 30.000 dólares EE.UU. Sin embargo, entre 2000 y 2011, los países de ingresos bajos registraron incrementos incluso mayores en sus rentas per cápita, mientras que esas rentas apenas cambiaron en los países de ingresos elevados, lo que es indicativo de la convergencia entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Es interesante observar que varios países de ingresos medianos han empezado a converger con las economías de ingresos elevados a un ritmo incluso más rápido. Como resultado de ese cambio, la distribución de la renta mundial mostraba tres crestas (es decir, una forma "trimodal") en 2011.

Actualmente hay menos países con ingresos inferiores a 8.000 dólares EE.UU. y más países con ingresos superiores a 9.000 dólares EE.UU., por lo que parece probable que la desigualdad de ingresos entre países se haya reducido entre 2000 y 2011. Sin embargo, en ese cálculo no se han tenido en cuenta las variaciones de ingresos dentro de los países, fuente adicional de cambios que debe tenerse también presente al tratar de medir la desigualdad en el mundo en su conjunto.

Sala-i-Martin (2006) y Pinkovskiy y Sala-i-Martin (2009) han elaborado estimaciones de la distribución de los ingresos mundiales entre 1970 y 2006 que ponen de manifiesto la desigualdad existente tanto dentro de los países como entre unos países y otros. De acuerdo con esas investigaciones, la principal desigualdad a nivel mundial es la existente entre los distintos países, y los coeficientes mundiales de Gini -que miden la desigualdad- se redujeron de 0,65 en 1990 a 0,63 en 2000 y a 0,61 en 2006. Las medidas de la pobreza obtenidas utilizando múltiples umbrales de pobreza han descendido de modo constante a lo largo del tiempo.

En el gráfico B.3 se ofrecen más datos sobre la convergencia de las rentas per cápita entre países en desarrollo y países desarrollados, y se refleja la evolución de los ingresos por niveles de desarrollo entre 1990 y 2011. El gráfico muestra que, en 2011, el incremento porcentual total del promedio de las rentas per cápita registradas por las economías desarrolladas desde 1990 era inferior al promedio mundial, mientras que, en fecha tan reciente como 2006, los ingresos de las economías desarrolladas habían aumentado en mayor medida que el promedio mundial. Las rentas per cápita de las economías en desarrollo del G-20, de los PMA y de las demás economías en desarrollo parecen, en todos los casos, haber aumentado de forma acusada desde 2003. Entre 2003 y 2011, el promedio de las rentas per cápita del conjunto de las economías en desarrollo aumentó en el 54%. Durante el mismo período, los ingresos de las economías en desarrollo del G-20, de los PMA y de las demás economías en desarrollo aumentaron en el 61%, el 43% y el 43%, respectivamente. Estos resultados

Gráfico B.3: PIB real per cápita de determinadas economías, 1990–2011
(Índices del dólar EE.UU. de 2005 en paridad de poder adquisitivo)



muestran un acusado contraste con los del período de 1990 a 2000, durante el cual los ingresos de los PMA se redujeron en el 7% y los ingresos de los demás países en desarrollo registraron un crecimiento inferior al promedio mundial.

El mayor aumento del PIB respecto del crecimiento demográfico en los decenios de 1990 y 2000 debería haber dado lugar a un aumento de la renta per cápita en la mayoría de las economías en desarrollo. Y así ocurrió realmente y se refleja en el gráfico B.4, que muestra la diversidad de resultados económicos entre las economías desarrolladas, las economías en desarrollo del G-20, los PMA y el mundo entre 1990 y 2011. Aunque la producción por habitante se ha estancado en las economías desarrolladas en los últimos años, esas economías siguen siendo mucho más ricas que la mayoría de las economías en desarrollo. Por ejemplo, a pesar del rápido crecimiento económico que ha registrado durante el período aproximado de los 20 últimos años, China sigue siendo relativamente pobre en comparación con las economías desarrolladas y el mundo en su conjunto. En 2011, la renta per cápita de China representaba apenas el 24% del promedio de las economías desarrolladas y el 76% del promedio mundial. Y el PIB per cápita en términos de PPA de la India apenas llegaba al 11% del promedio de los ingresos en las economías desarrolladas y al 35% del promedio de los ingresos en el mundo. El

promedio de los ingresos de los PMA representa apenas el 4% del promedio de las economías desarrolladas y el 11% del promedio mundial.

La República de Corea es el ejemplo más visible de buenos resultados entre los países incluidos en el gráfico, ya que duplicó con creces su renta per cápita (hasta el 260%) en un período de 21 años. Sin embargo, el crecimiento ha experimentado retrocesos en otros países, como por ejemplo en la Argentina, que se vio inmersa en una crisis de deuda y monetaria a finales del decenio de 1990, y el Brasil, cuya renta per cápita se estancó entre 1997 y mediados del decenio de 2000.

Cuando los ingresos convergen, los países con un PIB per cápita inicial más bajo tienden a crecer con más rapidez que los países que son ya relativamente ricos. Esa tendencia se pone de manifiesto en el gráfico B.5, que muestra el aumento de la renta per cápita entre 2000 y 2012 en las economías en desarrollo del G-20 y en los PMA, y también sus ingresos expresados como porcentaje del promedio obtenido por los países desarrollados en 2000. En el gráfico se aprecia que los países con ingresos iniciales bajos (por ejemplo, la India representaba en 2000 el 5% del promedio de los ingresos de las economías desarrolladas) han tendido a crecer con más rapidez en el último decenio (la India creció más del 6% al año, como promedio, durante ese período).

Gráfico B.4: PIB per cápita de las economías en desarrollo del G-20 y los PMA, 1990–2011 (Dólares EE.UU. de 2005 en paridad de poder adquisitivo)

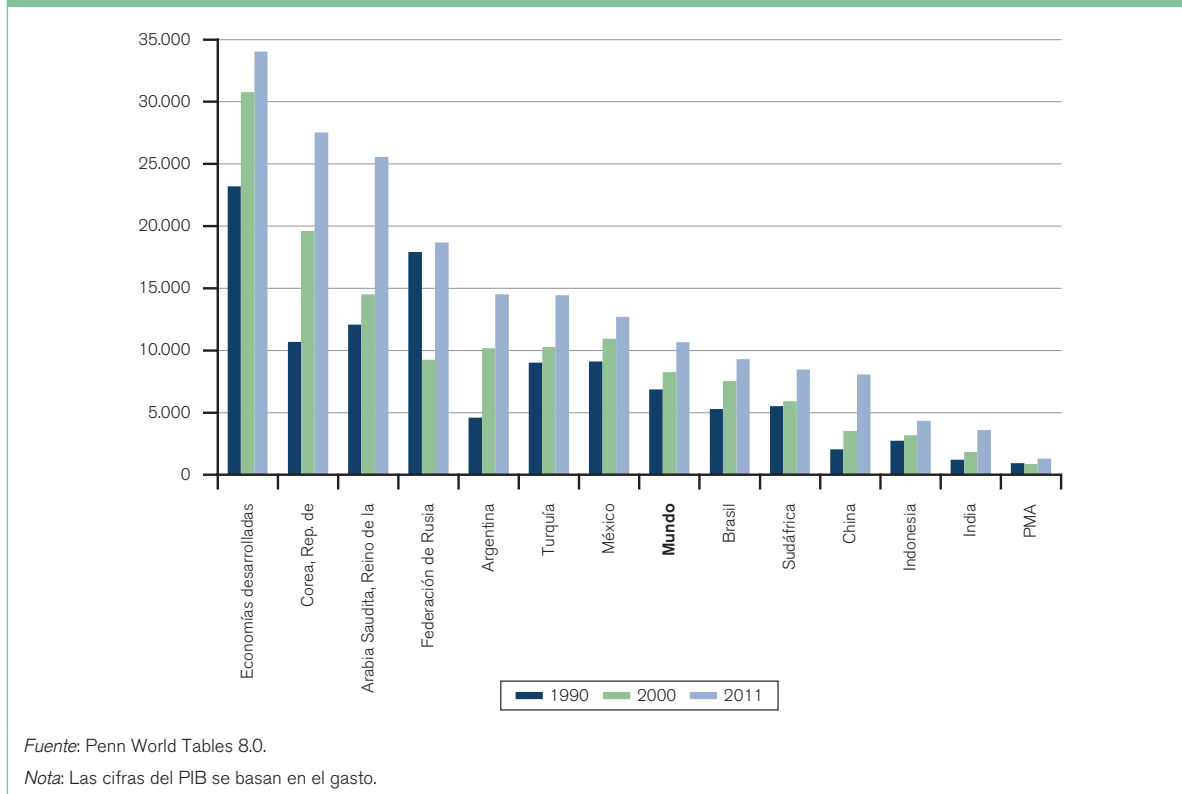
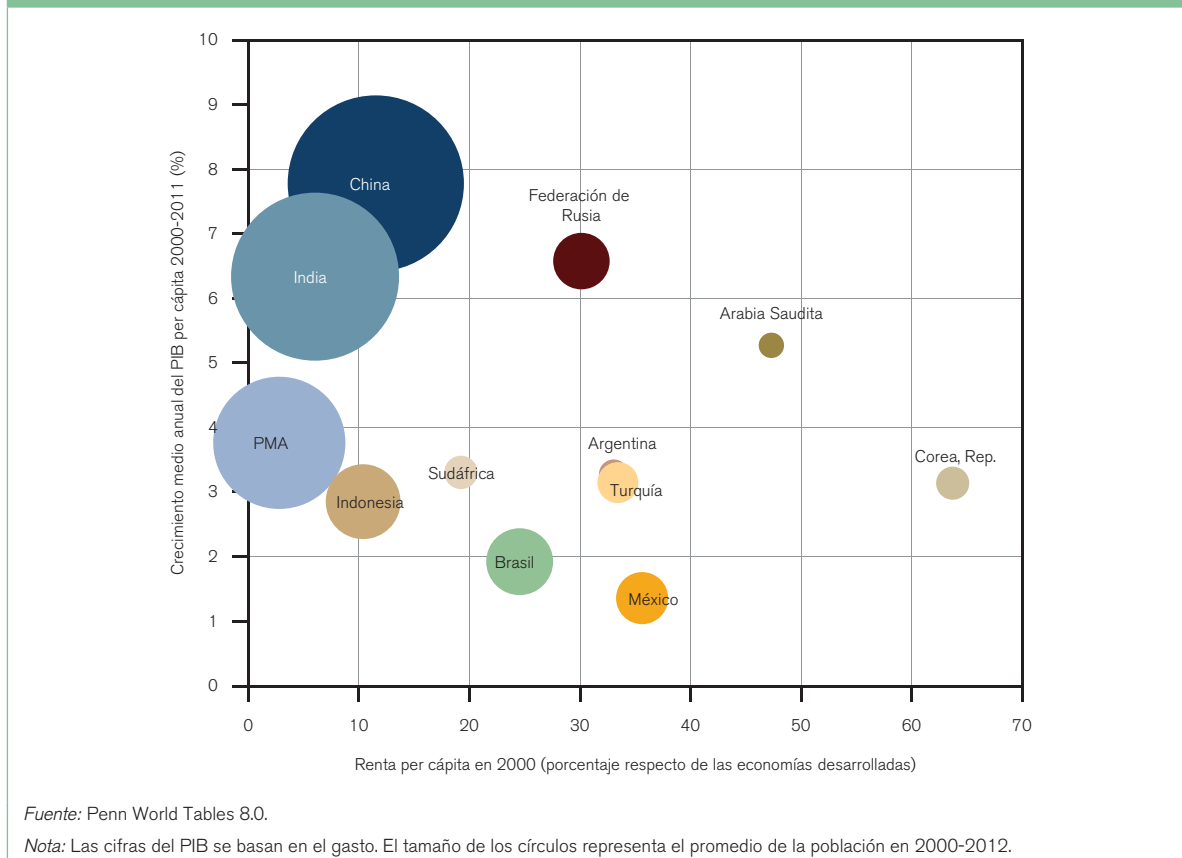


Gráfico B.5: Convergencia de las rentas per cápita de las economías en desarrollo del G-20 y los PMA, 2000–2012 (Porcentaje y variación porcentual anual)



2. ¿Qué factores determinan el crecimiento?

Por supuesto, el desarrollo no se limita al crecimiento. Sin embargo, el crecimiento del PIB contribuye a generar los recursos económicos necesarios para mejorar las condiciones de vida de las personas. Por ejemplo, un país necesita recursos para mejorar la inocuidad del agua y el acceso a servicios sanitarios y educativos de calidad, a la vivienda y a los alimentos. El crecimiento económico puede generar esos recursos. De hecho, suele haber una correlación positiva entre los índices de desarrollo humano y el PIB per cápita. Sin embargo, la relación entre el crecimiento y el desarrollo no es automática, y los gobiernos deben adoptar las políticas adecuadas para dar respuesta a las preocupaciones sociales o ambientales que se planteen.

(a) Recursos, tecnología, instituciones y comercio

El PIB per cápita crece por dos razones. La primera es que los países acumulen recursos, incluidas las inversiones en capital físico (por ejemplo, maquinaria o infraestructuras) o en capital humano (por ejemplo, formación en el empleo para mejorar la capacitación de los trabajadores). La segunda razón es que los países utilicen esos recursos de modo más eficiente. La tecnología, el marco institucional o las características geográficas son factores fundamentales que determinan de qué forma se utilizan los recursos y, por consiguiente, cómo crece el PIB de un país.

Por consiguiente, una estrategia de desarrollo consiste en favorecer las inversiones y acumular capital. En los países que crecieron con rapidez en el decenio de 1950, la parte proporcional del PIB correspondiente a las inversiones fue cada vez mayor. Sin embargo, llega un momento en el que seguir dotando a los trabajadores de medios de producción no genera más crecimiento (debido a la reducción de los rendimientos del capital). En otras palabras, el capital adicional llegará a ser innecesario. En su modelo teórico de crecimiento, Solow (1956) y Swan (1956) muestran que sólo se podrá lograr un crecimiento sostenido de la producción por habitante si hay avances constantes en los conocimientos tecnológicos. El crecimiento basado únicamente en la acumulación de capital no es sostenible.

Para ser sostenible, la industrialización basada en las inversiones debe complementarse con inversiones en enseñanza o en investigación y desarrollo (I+D). Con independencia de que se destinen a introducir un nuevo producto o una nueva técnica productiva, las inversiones en I+D evitarán la disminución de los rendimientos de escala. Por ejemplo, si las actividades de I+D permiten a la empresa que las lleva a cabo introducir un producto nuevo o de mayor calidad que pueda venderse a un precio más elevado, la inversión en la producción de ese producto es rentable para la empresa. Es decir, la innovación

crea nuevas oportunidades de inversión. Al mismo tiempo, la perspectiva de obtener beneficios mediante la introducción de nuevos productos estimula las inversiones en más actividades de I+D. Este círculo virtuoso en el que las inversiones de capital y las actividades de I+D se favorecen mutuamente genera un crecimiento sostenido. (Grossman y Helpman, 1991.)

Un círculo virtuoso similar puede producirse cuando la innovación da lugar a una mayor productividad del capital y del trabajo, como expresa formalmente Romer (1986 y 1990) mediante un modelo en el que la innovación tecnológica genera nuevos bienes intermedios. En ese marco, el número creciente de insumos aumenta la productividad al hacer posible una especialización cada vez mayor de la mano de obra en una gama más amplia de actividades, lo que impide que se reduzca el rendimiento del capital.

En publicaciones económicas recientes se ha insistido en la importancia del marco institucional para lograr un crecimiento sostenido. La calidad de las instituciones (por ejemplo, su capacidad para exigir el cumplimiento de los contratos, proteger los derechos de propiedad o asegurar el Estado de derecho) es un incentivo esencial para determinar a una empresa a realizar inversiones en recursos humanos y materiales o en actividades de I+D. Por ejemplo, un argumento bien conocido a favor de la innovación es que las nuevas tecnologías otorgan poder de mercado y la perspectiva de lograr mayores beneficios futuros derivados de ese poder de mercado incentiva las inversiones de las empresas en I+D (Schumpeter, 1942). En ese contexto, la observancia de los derechos de propiedad es un determinante esencial del proceso de desarrollo tecnológico y ulterior crecimiento. Debido a que las empresas realizan menos inversiones en I+D cuando no se observan los derechos de propiedad, las economías con escasa calidad institucional tienden a crecer más lentamente que las economías con mayor calidad institucional (Acemoglu, 2008; Helpman, 2004).

La apertura al comercio afecta también al crecimiento del PIB. Por un lado, la liberalización del comercio incrementa el PIB debido a que mejora la asignación de recursos al hacer posible la especialización en función de la ventaja comparativa y la explotación de las economías de escala. Por otro lado, las economías abiertas tienden también a crecer más rápidamente debido a que el comercio sostiene las inversiones y la innovación, fomenta la difusión tecnológica internacional y puede activar las reformas institucionales.

En el cuadro B.1 se muestra la evolución de algunos determinantes importantes del crecimiento a largo plazo, entre ellos, la porción del PIB correspondiente a las inversiones, las tasas de escolarización primaria y secundaria, la razón entre comercio y PIB, la razón entre inversiones extranjeras directas (IED) y PIB, la calidad del marco normativo y la vigencia del Estado de derecho.

Cuadro B.1: Fuentes de crecimiento económico en las economías en desarrollo, 1990-2000 y 2000-2012
 (variación porcentual anual, porcentaje e índices -2,5 a 2,5)

	Cuartiles de crecimiento del PIB per cápita 1990-2000				Cuartiles de crecimiento del PIB per cápita 2000-2012			
	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4	Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
Tasa de crecimiento del PIB per cápita (variación porcentual anual)	-4,7	-0,1	2,0	5,8	-0,1	2,3	4,1	7,6
Participación de las inversiones en el PIB (porcentaje)	19,2	20,6	23,3	28,9	20,8	21,5	24,4	26,5
Tasa de escolarización primaria (porcentaje)	64,5	77,5	79,4	88,1	80,0	87,3	87,2	85,7
Tasa de escolarización secundaria (porcentaje)	27,8	52,0	47,0	57,4	48,9	56,0	62,9	60,7
Razón entre comercio y PIB (porcentaje)	30,5	48,5	42,4	43,6	41,8	46,2	45,3	46,2
Razón entre entradas de IED y PIB (porcentaje)	2,1	2,5	3,0	4,8	4,7	5,8	4,9	6,0
Índice de calidad normativa (-2,5 a 2,5)	-0,8	-0,4	0,1	0,1	-0,3	-0,1	-0,2	-0,5
Índice del Estado de derecho (-2,5 a 2,5)	-1,0	-0,5	-0,1	0,1	-0,5	-0,2	-0,2	-0,6

Fuente: Penn World Tables 8.0 para el PIB per cápita; Indicadores mundiales de gobernabilidad (WGI) para los índices de calidad normativa y del Estado de derecho; Indicadores de desarrollo mundial (IDM) para las demás variables.

Nota: La razón entre comercio y PIB se define como el promedio de las exportaciones y las importaciones dividido por la producción. Los datos relativos a los Indicadores mundiales de gobernabilidad son bienales para el período de 1996 a 2000 y anuales para el período de 2002 a 2012.

La calidad del marco normativo tiene que ver con la capacidad observada de los gobiernos para formular y aplicar políticas que promuevan el crecimiento económico en el sector privado. El Estado de derecho se refiere a la calidad observada en el cumplimiento de contratos, los tribunales y la policía, incluidos los índices de prevalencia de delitos y actos violentos. Se han obtenido los promedios de esos indicadores en las economías en desarrollo para los períodos de 1990-2000 y 2000-2012, y se han agrupado los países en cuartiles sobre la base de los promedios de sus tasas de crecimiento del PIB per cápita en cada período. El primer cuartil (inferior) comprende los países con las tasas más bajas de crecimiento del PIB per cápita, mientras que el cuarto cuartil (superior) comprende las economías con las tasas de crecimiento más elevadas.

En el cuadro se destacan algunos aspectos notables del crecimiento de las economías en desarrollo durante los dos últimos decenios. En todos los cuartiles se registra un crecimiento más rápido en el período posterior a 2000 que en el decenio de 1990. Los países con el ritmo de crecimiento más lento del PIB per cápita en el primer período registran una reducción de sus ingresos en el 4,7% anual, como promedio, mientras que, en el cuartil inferior del segundo período, la reducción media apenas llega al 0,1% anual. Entre tanto, el crecimiento de la renta per cápita en los cuartiles segundo, tercero y cuarto fue, aproximadamente, 2 puntos porcentuales más elevado en el segundo período que en el primero.

El crecimiento más rápido de los ingresos se ha relacionado con niveles más elevados de inversiones, escolaridad,

comercio e IED tanto en el decenio de 1990 como en el de 2000, aunque los niveles de escolarización primaria y secundaria son más bajos en el cuartil superior del último período que en el tercer cuartil. Los índices de calidad institucional (es decir, calidad normativa y Estado de derecho) aumentaron junto con el PIB per cápita en el decenio de 1990, pero se redujeron durante el decenio de 2000 hasta el punto de que el cuartil superior registró en realidad los niveles más bajos, tanto en lo que respecta a la calidad normativa como en lo que se refiere al Estado de derecho.

(b) Comercio y crecimiento

Las razones que se esgrimen a favor del libre comercio suelen basarse en las ventajas que se derivan del comercio. La mayoría de los economistas coinciden en que el efecto de la liberalización del comercio es incrementar el PIB real y, al mismo tiempo, reconocen la posible importancia de los costos de ajuste de la apertura del comercio. La apertura incrementa el PIB de un país porque hace más eficiente su asignación de recursos. En primer lugar, el comercio permite a cada país especializarse en la producción de los bienes que puede producir con menor costo e importar los demás, aprovechando de ese modo sus ventajas comparativas. En segundo lugar, al ampliar más allá de las fronteras nacionales el tamaño del mercado en el que intervienen las empresas, el comercio permite a esas empresas explotar las economías de escala. En tercer lugar, el comercio selecciona las empresas más productivas del mercado.⁴ La relación entre comercio y crecimiento se examina más a fondo *infra* (véase el recuadro B.1).

Recuadro B.1: ¿Cómo afecta el comercio al crecimiento?

La apertura al comercio influye en el crecimiento a largo plazo por varios cauces. En primer lugar, el comercio puede afectar al crecimiento al alterar el rendimiento de la acumulación de capital. Los modelos que analizan la interacción entre comercio internacional y crecimiento económico muestran que, a diferencia de una economía cerrada, una pequeña economía abierta puede mantener largos períodos de crecimiento únicamente mediante la acumulación de capital. Una economía pequeña y abierta cuyas políticas promuevan las inversiones puede acumular capital sin registrar niveles decrecientes del rendimiento de las inversiones debido a que ese rendimiento se determina en el mercado mundial (por nivelación de los precios de los factores) y no se ve afectado por la decisión de inversión en la pequeña economía abierta. Ventura (1997) explica de ese modo el crecimiento de las economías altamente competitivas del Asia Oriental en los decenios de 1970 y 1980.⁵

En segundo lugar, el comercio puede afectar al crecimiento al incentivar la innovación. En ese contexto, lo que importa son las repercusiones del comercio en el tamaño del mercado, la competencia y los efectos de difusión de conocimientos. En general, la apertura al comercio incrementa el tamaño del mercado que una empresa tiene ante sí (efecto de escala), lo que, a su vez, estimula las actividades de I+D al aumentar los ingresos relacionados con la introducción de un nuevo producto y, en consecuencia, los incentivos para invertir en I+D. Como consecuencia, el crecimiento aumenta (Rivera-Batiz y Romer, 1991; Grossman y Helpman, 1991).

La mejora de la competencia generada por el comercio tiene dos efectos antagónicos en la incentivación de la innovación. Por una parte, la competencia aumenta la incentivación de las empresas para invertir en I+D, ya que, si no lo hacen, son desplazadas del mercado (Peretto, 2003; Aghion *et al.*, 2005). Por otra parte, la competencia resta incentivos a la innovación al reducir la renta de monopolio del innovador que tiene éxito. Los datos empíricos respaldan la existencia de una relación global positiva entre la competencia y los incentivos a la innovación y, por lo tanto, entre la apertura del comercio y el crecimiento.

El comercio puede alterar también los incentivos de una empresa para innovar en virtud de sus efectos sobre la difusión de conocimientos. El comercio puede potenciar esa difusión porque da acceso a los conocimientos incorporados a la mercancía producida en el extranjero. El comercio de servicios de transporte y comunicaciones puede reducir el costo del intercambio de información. Las IED pueden favorecer la transferencia de tecnología mediante la formación en el empleo. Si los descubrimientos realizados en un país extranjero incrementan la productividad basada en I+D en el país de origen (difusión de conocimientos), las empresas nacionales tienen un mayor incentivo para innovar, lo que se traducirá en un mayor crecimiento.

Por último, el comercio puede tener efectos positivos en el crecimiento debido a sus repercusiones en el marco institucional. Con frecuencia, la liberalización del comercio se acompaña de la adopción de compromisos externos y tiene lugar en un contexto multilateral regional. Los países que suscriben un acuerdo comercial no sólo se comprometen a reducir sus aranceles, sino que también adoptan cierto marco institucional. Por ejemplo, para ser Miembros de la OMC, los países deben cumplir determinadas normas sobre transparencia de la política comercial y respecto de sus medidas internas, tales como reglamentos técnicos, subvenciones o derechos de propiedad. Los trabajos empíricos (Rodrick *et al.*, 2004) apoyan la idea de que el comercio internacional mejora el marco institucional, y de que un compromiso de apertura al comercio mediante la pertenencia a la OMC impulsa el crecimiento (Tang y Wei, 2009).

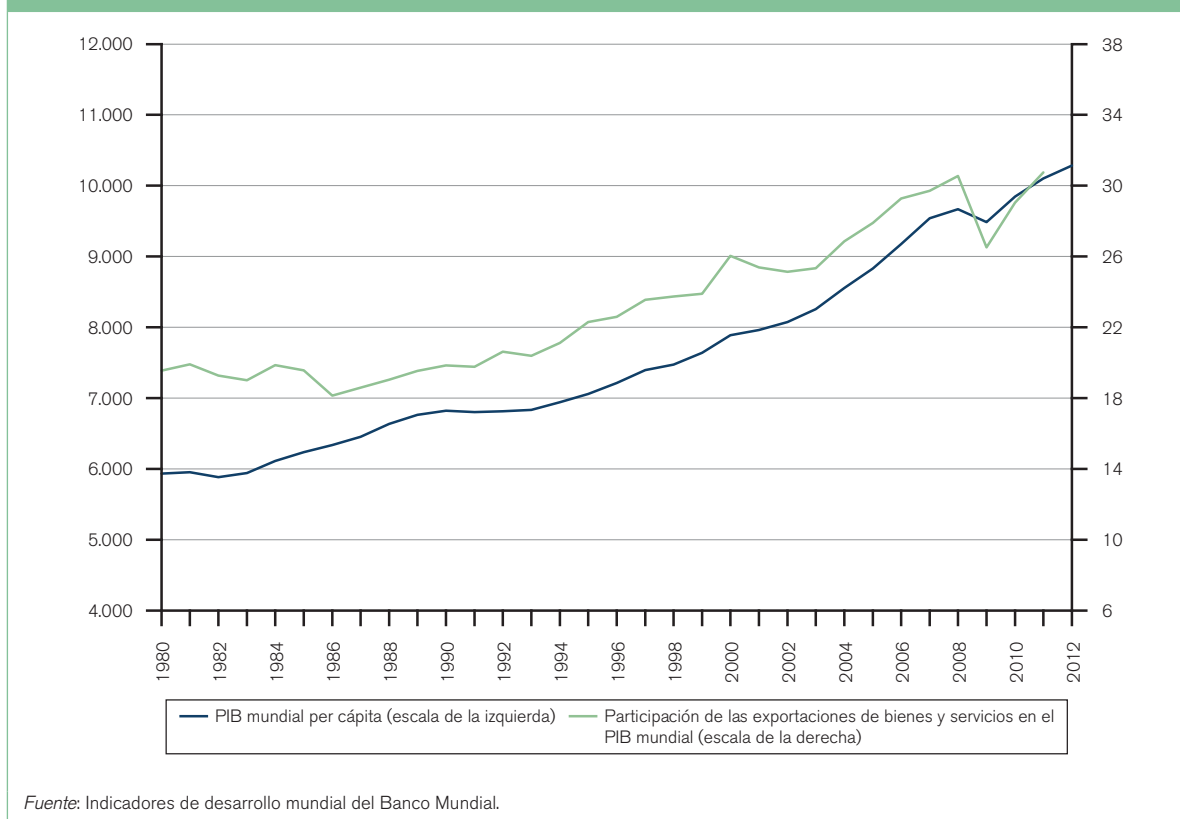
En conjunto, el mensaje fundamental de los modelos económicos sucintamente expuestos en los párrafos anteriores es que el comercio internacional impulsa el crecimiento. Sin embargo, las publicaciones teóricas destacan situaciones en las que el comercio puede propiciar ventajas estáticas cuyo costo es un menor crecimiento a largo plazo. La principal razón de ello es la existencia de aprendizaje práctico en determinados sectores, pero no en otros. Es decir, la experiencia acumulada en un sector específico de la economía favorece la productividad global.

Supongamos que hay dos países, Norte y Sur, y dos tipos de mercancías, productos agrícolas y manufacturas. Supongamos también que el concepto de aprendizaje práctico sólo se aplica en el sector manufacturero. Cuando esos dos países se abran al comercio, el Norte se especializará en la producción de manufacturas y el Sur en la obtención de productos agrícolas. Sin embargo, dado que sólo el sector manufacturero muestra un gran potencial de crecimiento, el Norte crecerá con mayor rapidez en un régimen de libre comercio, mientras que en el Sur ocurrirá lo contrario.

Dos constataciones empíricas reducen la importancia de ese modelo teórico. En primer lugar, las ventajas comparativas cambian con el tiempo. Todos los casos destacados de crecimiento basado en las exportaciones se han caracterizado por una reorientación de la estructura productiva en virtud de la cual la agricultura pierde importancia en favor de las manufacturas, por ejemplo en el Taipé Chino, la República de Corea, Hong Kong (China) y Singapur. En segundo lugar, el comercio internacional puede relacionarse con la difusión de conocimientos. Por consiguiente, es posible -contrariamente a lo que se supone en el modelo- que los conocimientos desarrollados en el Norte se transfieran al Sur.

En los países en desarrollo, en los que la innovación interna es escasa, la difusión internacional de conocimientos es particularmente importante para el crecimiento. Es más, los resultados de los estudios económicos coinciden en que, a pesar de que el comercio pueda repercutir negativamente en el crecimiento, en la medida en que haya grandes efectos de propagación de conocimientos, la influencia final del comercio en el crecimiento es positiva.⁶

Gráfico B.6: PIB mundial per cápita y participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB mundial
(Dólares internacionales de 2005 y porcentaje)



La relación positiva entre comercio y crecimiento se representa en los gráficos B.6 y B.7. El primero de ellos muestra que la participación creciente del comercio mundial en el PIB se ha acompañado de un aumento del PIB per cápita desde 1980. Es difícil distinguir con cierto grado de certidumbre si el crecimiento del PIB ha tenido por efecto un crecimiento más rápido del comercio o si el comercio ha provocado el crecimiento acelerado del PIB. Lo más probable es que ambos procesos se influyan mutuamente. Sin embargo, el gráfico B.6 pone de manifiesto la existencia de una importante relación a largo plazo entre comercio y PIB.

En el gráfico B.7 se representa el crecimiento del PIB real per cápita en comparación con el crecimiento de las exportaciones desde 2000. El hecho de que las exportaciones sean un componente del PIB puede hacer que esa relación parezca más estrecha de lo que realmente es. Sin embargo, otras medidas de apertura del comercio muestran también de forma sistemática una relación positiva, aunque algo más débil, entre comercio y crecimiento.

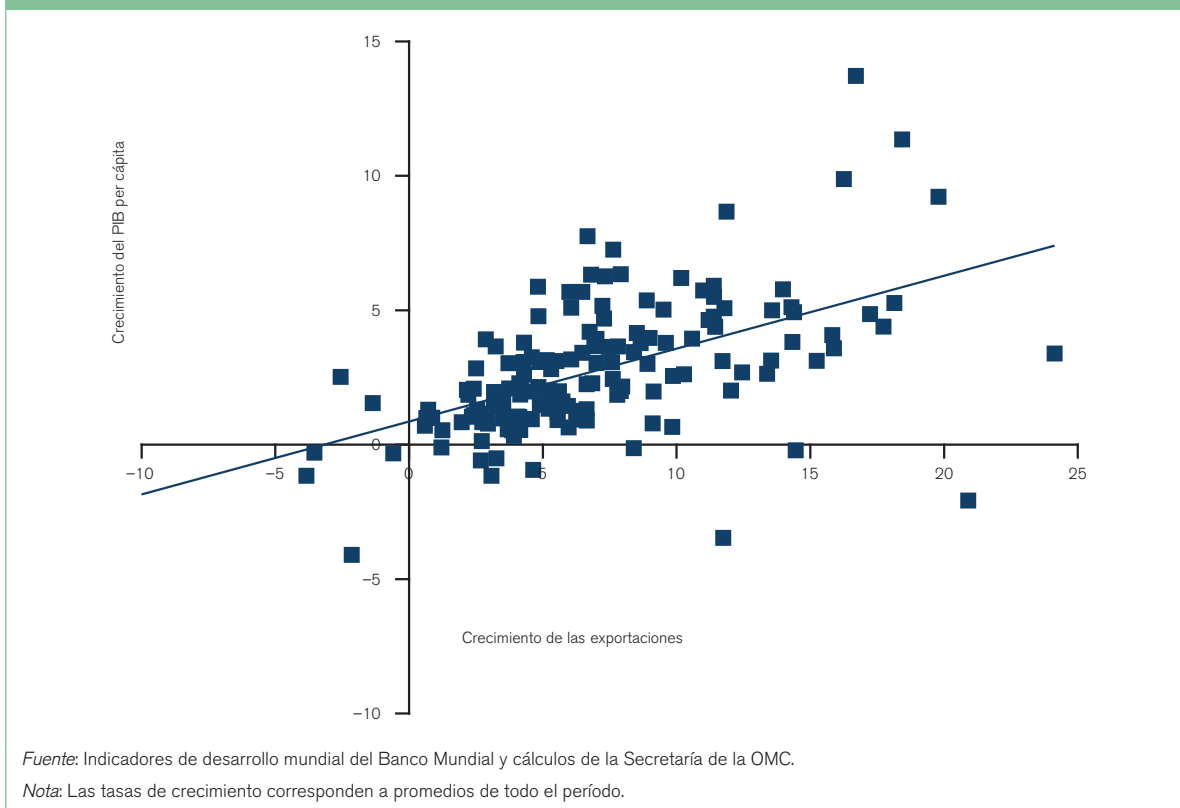
En el gráfico B.8 se representa el promedio de las variaciones porcentuales anuales del PIB en los períodos de 1990-2000 y 2000-2011 y se muestra que la producción mundial creció con más rapidez en los 11 últimos años que en el decenio precedente, y que todas las categorías de economías en desarrollo registraron un crecimiento más

rápido en el segundo período. El promedio de crecimiento más rápido en el período posterior a 2000 fue el registrado por los PMA exportadores de petróleo (6,6% anual, como promedio, en comparación con 1,2% en el decenio de 1990) debido en parte al aumento de los precios de los productos primarios en los últimos años. Sin embargo, los resultados de las economías en desarrollo del G-20 (algunas de las cuales son exportadoras de recursos naturales) fue casi tan extraordinario (5,2% anual, como promedio, en comparación con 3,9% en el decenio precedente).

Los ingresos de los PMA exportadores de productos agrícolas crecieron también a un impresionante ritmo del 3,9% anual desde 2000, tras haber registrado unos resultados mediocres en el decenio de 1990, durante el cual los ingresos se redujeron aproximadamente en el 1,3% anual (véase también la sección D).

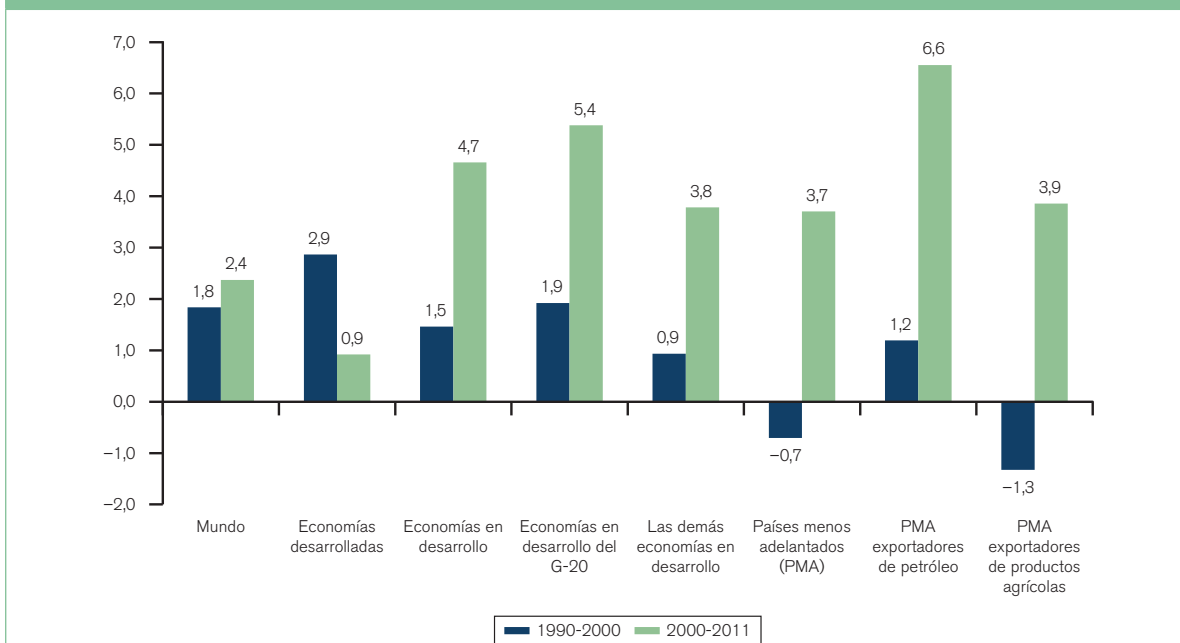
Sólo las economías desarrolladas registraron, como promedio, un crecimiento más lento en el decenio de 2000 que en el de 1990 (0,9% en comparación con 2,8%) lo que puede explicarse en parte por la crisis financiera mundial que afectó de forma desproporcionada a las economías avanzadas. Sin embargo, incluso si nos limitamos al período anterior a la crisis, es decir, de 2000 a 2008, comprobamos que las economías avanzadas crecieron más lentamente en el decenio de 2000 que en el anterior (2% en comparación con 2,8%).

Gráfico B.7: Crecimiento del PIB real per cápita y aumento del volumen de exportaciones de mercancías, 2000–2011
(Promedio de las variaciones porcentuales anuales en ambos ejes)



II. B. IMPORTANCIA CRECIENTE DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Gráfico B.8: Crecimiento medio anual del PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo por niveles de desarrollo, 1990–2011
(Variación porcentual anual)



Fuente: Penn World Tables 8.0 (basadas en el gasto) y cálculos de la Secretaría de la OMC.

Nota: Entre los PMA exportadores de petróleo figuran: Angola, Bhután, Chad, Guinea Ecuatorial, Myanmar, Sudán y Yemen. Entre los PMA exportadores de productos agrícolas se incluyen: Afganistán, Benin, Burkina Faso, Burundi, Comoras, Etiopía, Gambia, Guinea-Bissau, Islas Salomón, Kiribati, Liberia, Malawi, República Centroafricana, Rwanda, Santo Tomé y Príncipe, Somalia, Togo, Uganda y Vanuatu.

3. Participación creciente de los países en desarrollo en la economía mundial

El crecimiento de la producción a un ritmo más rápido que el promedio aumenta la participación de los países en el PIB mundial a lo largo del tiempo, como muestra el gráfico B.9, que representa la creciente participación de las economías en desarrollo en el PIB mundial en paridad de poder adquisitivo. Esas economías aumentaron su participación colectiva en la producción mundial hasta pasar del 39% en 2000 al 52% en 2012. En gran medida, el incremento se debió a las economías en desarrollo del G-20, que aumentaron su participación en las exportaciones del 25% al 36%. China, por sí sola, duplicó con creces su participación, pasando del 7% al 15%. La India registró un incremento más modesto, del 4% al 6%, durante el mismo período, mientras que el Brasil se mantuvo invariable en el 3% y México descendió del 3% al 2%. En 2012, el conjunto de todos los PMA siguió representando tan sólo el 2% aproximado de las exportaciones mundiales, en comparación con el 1% en 2000.

El gráfico B.9 parece indicar que el nivel de vida está mejorando realmente en las economías en desarrollo, pero no refleja con precisión la importancia de esas economías como destinos de exportación. La razón es que la capacidad de un país para comprar importaciones depende más de sus ingresos en dólares nominales que de sus ingresos en paridad de poder adquisitivo. Desde ese punto de vista, la participación de las economías en desarrollo en la producción mundial aumentó desde el 23% en 2000 hasta el 40% en 2012. Se trata de un gran incremento, pero muestra que las economías en desarrollo generan aún menos de la mitad de la renta mundial.

En el gráfico B.10 se representa la participación creciente de las economías en desarrollo en las exportaciones

mundiales de mercancías desde 1995 (en términos cualitativos, puede observarse un nivel de participación similar en las importaciones). Entre 1995 y 2000, la participación de las economías en desarrollo del G-20 en las exportaciones mundiales aumentó del 13% al 16%. Sin embargo, entre 2000 y 2012, esa participación subió al 28%, a pesar de la crisis financiera mundial de 2009. La parte proporcional de las exportaciones mundiales correspondiente a los PMA fue insignificante durante todo el período, pero la participación de las demás economías en desarrollo aumentó del 16% en 1995 al 20% en 2012. En conjunto, la participación de las economías en desarrollo pasó del 33% al 48% durante ese período.

4. Heterogeneidad de las experiencias de desarrollo

Como se ha señalado, el crecimiento es sólo un aspecto del desarrollo. Si el aumento de la producción y de los ingresos no permite a la población acceder a un mejor nivel de vida, el desarrollo no valdrá la pena. Los datos indican que el crecimiento del PIB per cápita mejora varios aspectos de la calidad de vida, pero esos beneficios no se distribuyen de modo uniforme. En esta sección evaluamos diversos aspectos del desarrollo y de la política de desarrollo, utilizando para ello un índice de desarrollo humano (excluido el PIB per cápita), una medida de la desigualdad de los ingresos (Gini) y un índice de calidad ambiental.

(a) Indicadores de desarrollo humano y aumento de los ingresos

La relación entre el crecimiento y el nivel de vida puede estudiarse de muchos modos. Entre las medidas del bienestar comúnmente utilizadas figuran las relacionadas con la salud (por ejemplo, la esperanza de vida al nacer o la

Gráfico B.9: Participación de determinadas economías en el PIB mundial en paridad de poder adquisitivo, 2000–2012 (Porcentaje)

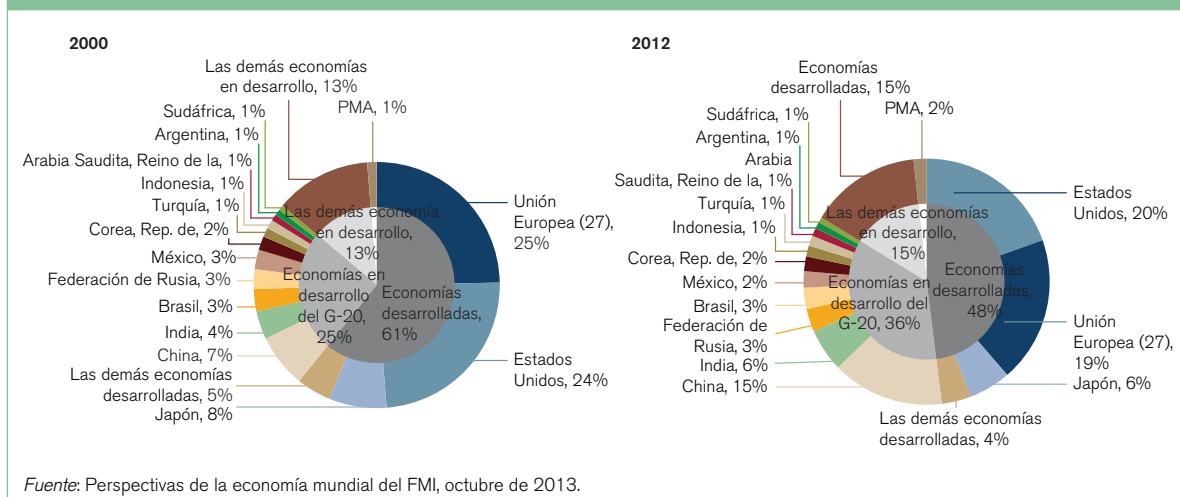
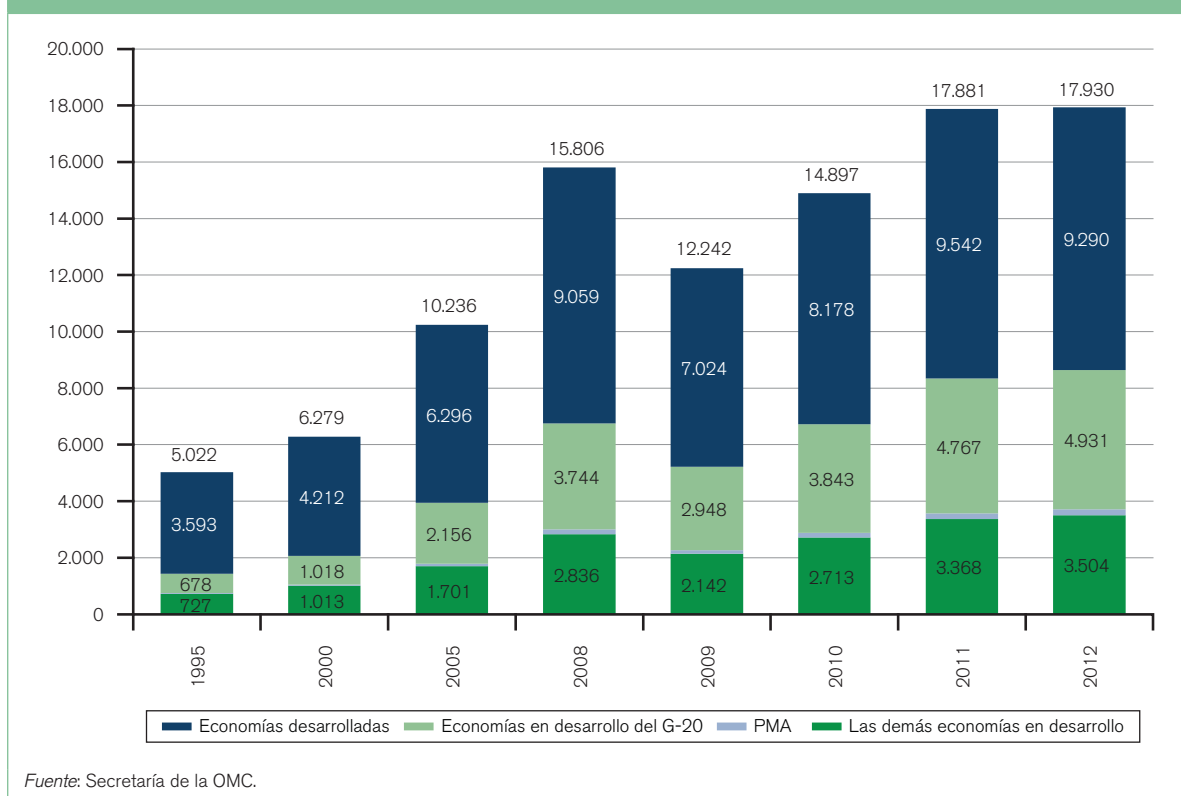


Gráfico B.10: Evolución de las exportaciones mundiales de mercancías por niveles de desarrollo, 1995–2012
(Miles de millones de dólares EE.UU.)



II B. IMPORTANCIA CRECIENTE DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

mortalidad de lactantes), la nutrición (ingesta de calorías, prevalencia de enfermedades, etc.) y la creación de oportunidades o la movilidad social (tasas de alfabetización, desigualdades económicas y de género, etc.). El examen de cada uno de esos indicadores por separado equivaldría a duplicar gran parte del trabajo realizado en el Informe sobre los Objetivos de Desarrollo del Milenio (2013), por lo que el presente informe se centra en un indicador compuesto similar al Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Banco Mundial. En el recuadro B.2 se examina hasta qué punto estamos cerca de alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio. En la versión estándar de ese índice se combinan la esperanza de vida al nacer, el promedio de años de escolarización y los ingresos nacionales brutos per cápita, pero en el presente informe se utiliza una versión alternativa que excluye los ingresos para evitar la comparación entre términos iguales.

En el cuadro B.2 del apéndice se combinan los datos sobre el aumento de la producción y los resultados de desarrollo humano de todos los países para los que se dispone de tales datos. El cuadro muestra que los países cuya producción crece a un ritmo superior al promedio no siempre registran cambios en los indicadores de desarrollo humano por encima del promedio (es decir, mejoras positivas en el desarrollo humano). Esta conclusión se confirma en el gráfico B.11, que muestra una relación positiva entre la puntuación en el IDH y el PIB entre 2000 y 2012, pero sólo si esa puntuación se pondera en función

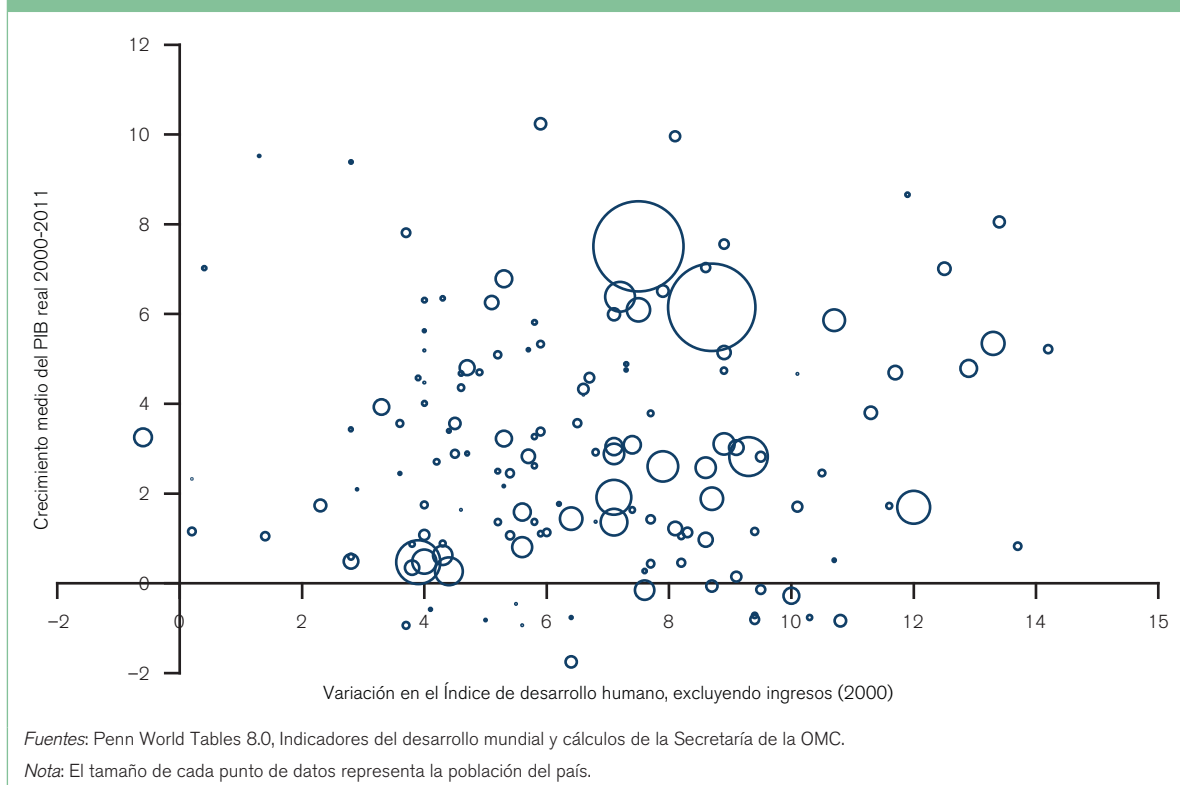
de la población. Cuando las cifras no se ponderan de ese modo, no se percibe ninguna relación entre la evolución del IDH y el aumento del PIB.

La falta de un vínculo claro entre ambos puede deberse en parte al hecho de que los datos sólo abarcan un período de 10 años, mientras que las mejoras en el desarrollo humano pueden tardar más tiempo en manifestarse. Además, una relación más perceptible puede quedar oscurecida por las peculiaridades económicas de países sumamente pequeños y sensibles a diversas circunstancias, como por ejemplo carecer de litoral o estar muy alejados de otras economías de mayor tamaño. La ponderación en función de la población refuerza también la solidez de China y otras grandes economías en desarrollo que experimentaron un rápido crecimiento en el decenio de 2000 y al mismo tiempo mejoraron su puntuación en el índice de desarrollo humano.

(b) Crecimiento y desigualdad dentro de los países

Los países pueden alcanzar elevadas tasas de crecimiento económico y, sin embargo, dejar a muchos de sus ciudadanos al margen de los beneficios de ese crecimiento si su resultado es una distribución más desigual de los ingresos y la riqueza en los propios países. La desigualdad entre los países es igualmente indeseable,

Gráfico B.11: Crecimiento del PIB real per cápita y evolución del desarrollo humano, 2000–2012 (porcentaje y variación en el Índice de desarrollo humano)



ya que significa que el lugar de nacimiento de una persona influye más que el mérito en las oportunidades y la calidad de vida de esa persona. Por último, la distribución de los ingresos mundiales tiene importancia por sí misma, ya que es igualmente necesaria para sacar a las personas desfavorecidas de su pobreza con independencia del lugar en que vivan.

En el gráfico B.13 se representa la relación entre el aumento de los ingresos y los cambios en la desigualdad de ingresos en las economías en desarrollo entre 2000 y 2011. El aumento de los ingresos se mide como promedio del crecimiento del PIB per cápita, y la desigualdad se expresa mediante los cambios en el coeficiente de Gini.⁷ El tamaño de cada punto de datos representa la población del país, de forma que es posible distinguir las tendencias entre países grandes y pequeños.

Entre los países que han registrado un crecimiento más rápido desde 2000, algunos han aumentado su puntuación en el índice de Gini y otros la han reducido. Un cambio positivo en el índice de Gini significa que la distribución de los ingresos del país se ha hecho más desigual, mientras que un cambio negativo significa que ha pasado a ser más igual. El gráfico muestra un grupo de grandes países con un crecimiento relativamente lento y cambios negativos en el índice de Gini, que representan una relación ligeramente positiva entre crecimiento y desigualdad. Sin embargo, si dejamos de lado la ponderación en función de la

población, no parece que haya una relación sistemática entre los cambios en el crecimiento del PIB per cápita y la desigualdad de ingresos.

¿Qué explicación tienen esas tendencias? Los economistas han examinado durante algún tiempo la existencia de la denominada curva de Kuznets, representación gráfica en forma de U invertida utilizada para describir la relación entre renta per cápita y desigualdad. La curva se basa en la hipótesis de Kuznets según la cual, en el transcurso del desarrollo de un país, la desigualdad de ingresos empeora en una etapa inicial y después va mejorando a medida que el país alcanza cierto nivel de desarrollo. Según el razonamiento de Kuznets, en las primeras fases de industrialización, la migración de trabajadores desde el medio rural a las ciudades mantiene los salarios bajos y, por consiguiente, el crecimiento del PIB se acompaña de una desigualdad creciente. Posteriormente, cuando el PIB per cápita ha alcanzado determinado nivel, la desigualdad se reduce debido a que la expansión del Estado de bienestar permite aplicar mejores políticas de redistribución.

Sin embargo, los datos empíricos no confirman la existencia de una curva de Kuznets en lo que respecta a la desigualdad. El ejemplo más destacado es la experiencia de rápido crecimiento económico de los países de Asia Oriental (el Japón; la República de Corea; Hong Kong,

Recuadro B.2: ¿Cuánto falta para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio?

En septiembre de 2000, los líderes mundiales se reunieron en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas para examinar los desafíos a los que se enfrentaría el desarrollo en el siglo XXI. En la Cumbre, los líderes adoptaron la Declaración del Milenio, en la que se fijaron ocho objetivos que la comunidad internacional debería tratar de alcanzar para “conseguir que la mundialización se convierta en una fuerza positiva para todos los habitantes del mundo”.

En la Declaración se reconocían las dificultades excepcionales a las que se enfrentaban las economías en desarrollo y se afirmaba que sería necesario un esfuerzo sostenido para avanzar. Los objetivos establecidos en la Declaración, conocidos como Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), eran ambiciosos, pero, en principio, alcanzables para la fecha prevista de 2015. Puesto que el vencimiento de ese plazo es inminente, conviene examinar los progresos realizados hasta la fecha y determinar en qué ámbitos queda aún trabajo por hacer. Los resultados de ese examen se resumen en el cuadro B.2. Aunque los ODM se concibieron como objetivos medibles y alcanzables, hasta ahora sólo el primero de ellos (reducir las formas más extremas de pobreza) se ha abordado exhaustivamente.

El logro de las metas fijadas en los ODM a nivel mundial o regional puede desviar la atención de las dificultades que tienen algunos países para alcanzar esas metas. En el gráfico B.12 se muestran los progresos realizados en la reducción a la mitad de la proporción de personas que viven en la pobreza extrema, definida como la subsistencia con unos ingresos inferiores a 1,25 dólares EE.UU. al día, con arreglo a la información de la base de datos PovcalNet del Banco Mundial. Para 2011, algunos países habían logrado reducir la pobreza extrema en más de la mitad, con bastante adelanto sobre el plazo de 2015, mientras que otros seguían lejos del logro de ese objetivo.

Algunos países han superado con creces sus objetivos, en particular China, Viet Nam, el Pakistán y Nepal. Sin embargo, el porcentaje de la población en situación de pobreza extrema ha aumentado realmente en algunos países africanos, en particular en Kenya y Zambia.

El comercio puede contribuir al logro de varios ODM, especialmente el primero (erradicación de la pobreza y del hambre) y el octavo (alianza mundial para el desarrollo). El comercio facilita el logro del primer objetivo en la medida en que un mayor acceso a los mercados internacionales impulsa las exportaciones, lo que contribuye positivamente a incrementar el PIB. Además, el comercio puede aumentar la eficiencia de las empresas de

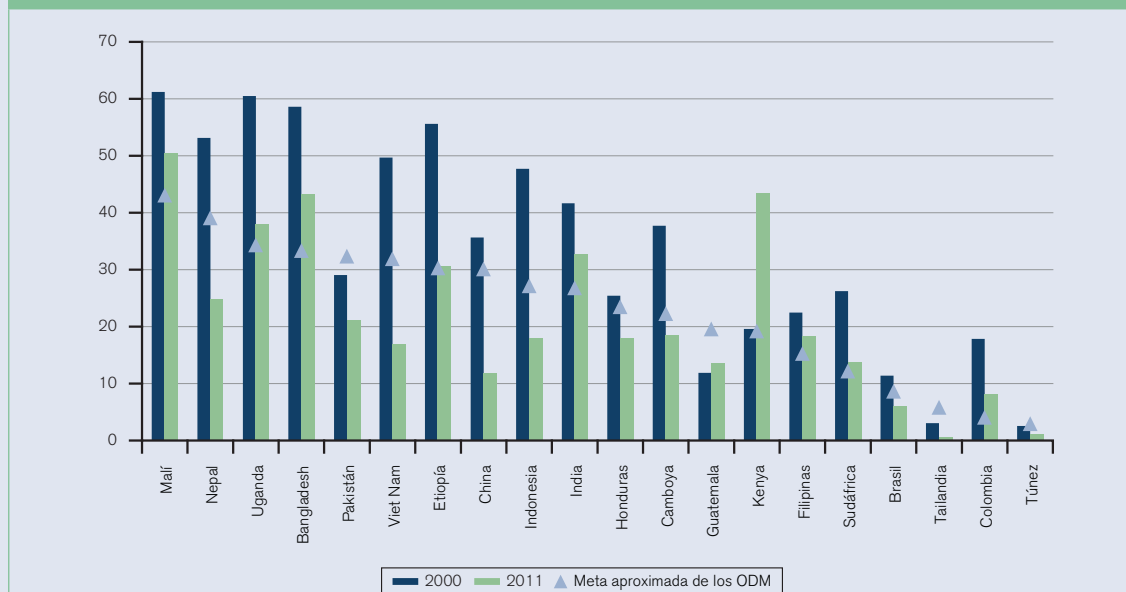
Cuadro B.2: Progresos realizados en el logro de los ODM

Objetivo	Progresos
1 Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, el porcentaje de personas cuyos ingresos sean inferiores a 1 dólar por día.	Este objetivo se ha alcanzado, pero 1.200 millones de personas siguen viviendo en condiciones de pobreza extrema.
2 Lograr la enseñanza primaria universal.	Si se mantiene la tendencia actual, el mundo no alcanzará el objetivo para 2015.
3 Eliminar las desigualdades entre los sexos en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza para el año 2015.	Se han realizado progresos sostenidos, pero se necesitan medidas más específicas en numerosas regiones.
4 Reducir en dos terceras partes la mortalidad infantil.	Se han realizado importantes avances, pero los esfuerzos deben redoblar para alcanzar el objetivo.
5 Reducir, entre 1990 y 2015, la tasa de mortalidad materna en tres cuartas partes.	La mortalidad materna se ha reducido casi en la mitad desde 1990, pero aún queda mucho para alcanzar la meta fijada en los ODM.
6 Haber detenido y comenzado a reducir, para el año 2015, la propagación del VIH/SIDA.	La incidencia del VIH está reduciéndose de modo sostenido en la mayoría de las regiones; sin embargo, 2,5 millones de personas contraen la infección cada año.
7 Incorporar los principios del desarrollo sostenible en las políticas y los programas nacionales e invertir la pérdida de recursos del medio ambiente.	Los bosques son una red de seguridad para los pobres, pero siguen desapareciendo a un ritmo alarmante.
8 Fomentar una alianza mundial para el desarrollo.	Con respecto al comercio, las decisiones tomadas en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Bali en diciembre de 2013, aunque no se han aplicado aún en su totalidad, constituyen un primer paso hacia la culminación del Programa de Doha para el Desarrollo, si bien es preciso resolver las cuestiones pendientes (véase también el recuadro F.2).

Fuente: Objetivos de Desarrollo del Milenio – Informe de 2013.

Recuadro B.2: ¿Cuánto falta para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio? (continuación)

Gráfico B.12: Porcentaje de la población que vive en hogares por debajo del umbral de la pobreza extrema en determinados países, 2000-2011 (Porcentaje)



Fuente: Base de datos PovcalNet del Banco Mundial.

Nota: La pobreza extrema se define como la situación en la que una persona dispone de menos de 1,25 dólares EE.UU. al día. Las metas de los ODM se fijaron en el 50% de la cifra correspondiente a 1990.

las economías en desarrollo al darles acceso a mercados más amplios y, de ese modo, permitirles aprovechar las economías de escala. Asimismo, las importaciones pueden reducir el problema de la pobreza al aumentar la competencia y permitir el acceso de los consumidores de ingresos bajos a productos menos caros, tanto importados como producidos en el país.

La principal contribución de la OMC al objetivo de fomentar una alianza mundial para el desarrollo sería la conclusión de la Ronda de Doha de negociaciones comerciales con un acuerdo que tuviese presente las preocupaciones de los países en desarrollo. La Ronda no ha finalizado todavía, pero el acuerdo alcanzado en la Conferencia Ministerial de Bali ha sido un avance positivo en esa dirección.

China; Singapur; Indonesia; Tailandia; y Malasia) entre 1965 y 1990. Contrariamente a lo indicado por la curva de Kuznets, esos países experimentaron una rápida industrialización acompañada de una rápida reducción del número de personas en condiciones de pobreza absoluta y una disminución de la desigualdad. Más recientemente, el impresionante crecimiento de muchas economías asiáticas ha coincidido con un incremento significativo del tamaño de la clase media.

Las razones concretas del crecimiento económico y las políticas gubernamentales adoptadas en cada país explican las diferentes tendencias de crecimiento y desigualdad. Por ejemplo, varios estudios empíricos muestran que la relación entre PIB per cápita y desigualdad depende principalmente de los cambios tecnológicos. Los principales determinantes de la desigualdad salarial en los países en desarrollo son los cambios tecnológicos que

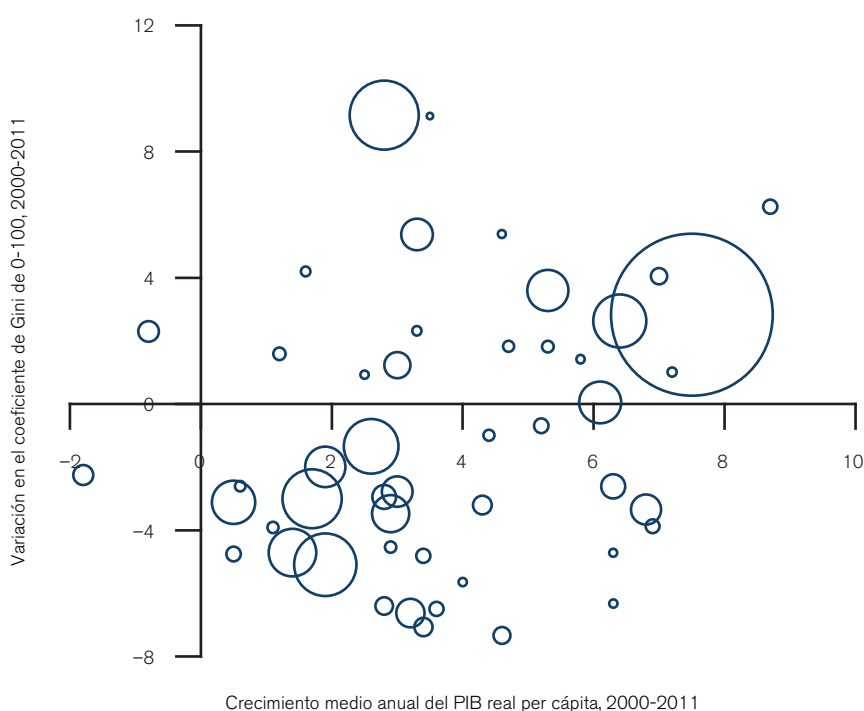
priman la capacitación e incrementan el salario relativo de los trabajadores capacitados.

Con frecuencia, la globalización y el comercio se consideran causantes de desigualdad e inseguridad en el empleo. Sin embargo, datos recientes parecen indicar que es poco probable que el comercio haya tenido repercusiones en la desigualdad por los cauces tradicionales de desplazamiento de la demanda de factores de producción (Haskel *et al.*, 2012). La desigualdad depende principalmente de los cambios tecnológicos, la mayor demanda de mano de obra especializada y los tipos de decisiones fiscales favorables a las IED que adopten los gobiernos (Feenstra y Hanson, 1997).

Los estudios económicos sobre el milagro asiático han destacado la función del gobierno, las reformas agrarias y la educación universal para explicar los buenos

Gráfico B.13: Crecimiento del PIB per cápita y desigualdad de ingresos en las economías en desarrollo, 2000–2011

(Promedio de las variaciones porcentuales anuales y los cambios en el coeficiente de Gini)



Fuentes: Penn World Tables 8.0 para el PIB real, Banco Mundial para los coeficientes de Gini.

Nota: El promedio mundial de los cambios en el índice de Gini entre 2000 y 2011 fue de -1,3. El tamaño de cada punto de datos representa la población del país.

resultados de los países asiáticos. De acuerdo con Stiglitz (1996), las políticas de redistribución aumentaron la capacidad del ciudadano medio para consumir, lo que dio un impulso adicional al crecimiento mediante el consumo y las inversiones nacionales.

(c) Impacto ambiental del desarrollo económico

Otra importante dimensión de desarrollo, aparte de los ingresos, es la calidad del medio ambiente. Al igual que en el caso del Índice de Desarrollo Humano mencionado, hemos utilizado un índice compuesto para medir la validez de la relación entre los ingresos y el comportamiento ambiental respecto de todos los países con datos disponibles. El instrumento de medición utilizado en el presente informe es el Índice de Desempeño Ambiental (EPI) elaborado por el Centro de Derecho y Políticas Ambientales de Yale.

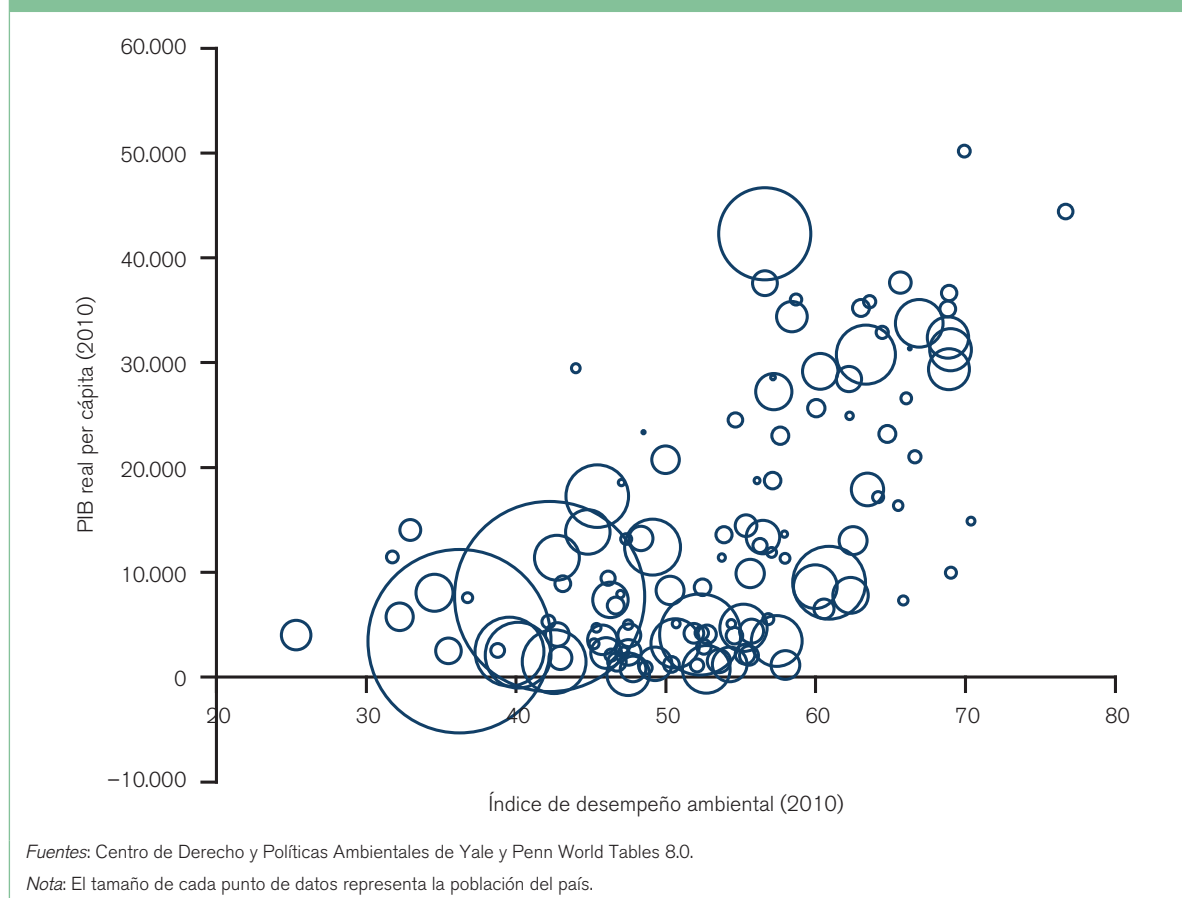
El índice se basa en 22 indicadores de salud ambiental y viabilidad de los ecosistemas, incluidos los relativos a la contaminación, el acceso a agua potable limpia, las emisiones de SO_2 , las emisiones de CO_2 , las subvenciones agrícolas y la protección de hábitats críticos. Los valores

más altos del índice representan una mejor calidad del medio ambiente. Entre las economías en desarrollo en rápido crecimiento, algunas han mejorado su desempeño ambiental, al tiempo que otras han registrado un deterioro.

El gráfico B.14 muestra la existencia de una relación positiva entre el EPI y la renta per cápita, lo que da a entender que los países con mayores ingresos pueden gastar más en preservar su medio ambiente. En la medida en que pueden promover el crecimiento económico, las políticas comerciales y de otro tipo pueden contribuir indirectamente a mantener limpio el medio ambiente.

Los economistas del medio ambiente recurren a la curva ambiental de Kuznets (EKC) para establecer una correlación entre la renta per cápita y el deterioro del medio ambiente. Su hipótesis es que la calidad del medio ambiente se deteriora en las primeras fases de desarrollo y, a partir de cierto nivel de ingresos, esa calidad mejora (Grossman y Krueger, 1993). La contaminación aumenta a medida que una economía se industrializa y se reorienta del sector agrícola al manufacturero (altamente contaminante). Posteriormente, a medida que el PIB per cápita del país aumenta, la calidad del medio ambiente mejora a pesar del incremento de la actividad económica (efecto de escala), por varias razones.

Gráfico B.14: PIB real per cápita y comportamiento ambiental
(Dólares de 2005 en paridad de poder adquisitivo, ponderados por población en 2010)



En primer lugar, a medida que una economía se desarrolla, la composición de su producción cambia, y los productos que requieren un uso intensivo de recursos naturales dejan paso a los servicios. En segundo lugar, al aumentar los niveles de ingresos se producen cambios en las pautas de consumo y empieza a haber una preferencia cada vez mayor por los artículos ecológicamente inocuos. En tercer lugar, a medida que el nivel de desarrollo de un país aumenta, la calidad de sus instituciones mejora, al igual que su capacidad para aplicar disposiciones reglamentarias en respuesta a los problemas ambientales. Por último, al aumentar el PIB per cápita se incrementa también la posibilidad de explotar economías de escala relacionadas con tecnologías de reducción de la contaminación (efecto técnico).

Hasta la fecha, los datos empíricos sobre la existencia de una curva ambiental de Kuznets (EKC) han arrojado resultados contradictorios. Aunque hay algunos indicios de reducción de ciertos contaminantes, tales como el dióxido de azufre, no ha podido constatararse la aplicabilidad general de la curva a las emisiones de dióxido de carbono; más bien, las emisiones de CO₂ por habitante parecen aumentar con los ingresos (Shafik, 1994; Frankel y Rose, 2005; Huang *et al.*, 2008). Una de las posibles explicaciones de estos datos contradictorios es que algunos contaminantes crean

problemas locales (el dióxido de azufre es uno de ellos), pero otros no (por ejemplo, las emisiones de dióxido de carbono). Por consiguiente, mientras que la reducción de la contaminación que causa un problema local es muy rentable para el gobierno local, resulta menos probable que los gobiernos intervengan cuando el impacto ambiental de un contaminante es más mundial que local.

Los datos empíricos indican que no hay relación causal entre el nivel de desarrollo de un país y su comportamiento ambiental. Las instituciones políticas, la buena gobernanza y la difusión de innovaciones tecnológicas inocuas para el medio ambiente (factores todos ellos relacionados con el nivel de desarrollo de un país) determinan la relación entre el PIB per cápita y la calidad ambiental. A medida que crece el tamaño económico de un país, aumenta también su actividad económica y -si se utiliza determinada tecnología- sus niveles de contaminación. Sin embargo, las políticas ambientales apropiadas pueden modificar esa relación.

El comercio es un factor importante que afecta a la relación entre crecimiento y medio ambiente. En primer lugar, la apertura al comercio incrementa la disponibilidad de tecnologías inocuas para el medio ambiente y reduce su costo. En segundo lugar, la mayor demanda por el público

-especialmente en las economías más avanzadas- de un medio ambiente más limpio constituye también un incentivo para adoptar tecnologías más limpias en economías menos avanzadas. Por ejemplo, se ha afirmado que las empresas multinacionales, debido a la preocupación por su reputación y a las economías de escala, pueden imponer a sus filiales medidas ambientales más estrictas que las exigidas por el país receptor (Albornoz *et al.*, 2009). En tercer lugar, aun cuando no haya cambios en la escala de una actividad económica ni en el método de producción, la apertura del comercio puede reducir la contaminación interna en el país que se especialice en sectores limpios. Sin embargo, la especialización en un sector muy contaminante empeorará la calidad ambiental si el país no mejora sus tecnologías ecológicamente inocuas.

5. Apertura del comercio en los países en desarrollo

La apertura al comercio de varias economías en desarrollo grandes y dinámicas durante los últimos decenios ha cambiado radicalmente la estructura del comercio internacional. En el cuadro B.3 se ofrecen datos sobre los tipos NMF aplicados, los tipos “consolidados” (tipos arancelarios máximos que los Miembros de la OMC se han fijado como tope en sus compromisos) y el porcentaje de líneas de productos sujetas a tipos consolidados. El cuadro muestra el promedio de los tipos de 2011 y la variación porcentual registrada desde 1996.

Todos los grupos de países que figuran en el cuadro B.3 han liberalizado el comercio desde 1996, pero la apertura del comercio en las economías en desarrollo del G-20 y las demás economías en desarrollo ha sido la más significativa. Los países en desarrollo del G-20 han reducido sus tipos NMF aplicados en más del 5%, y han consolidado más del 80% de sus líneas arancelarias y reducido sus tipos consolidados en el 10%, aproximadamente, durante el último decenio. Aunque la variación de los tipos NMF en las demás economías en desarrollo ha estado bastante

en consonancia con la registrada globalmente a nivel mundial, esas economías redujeron también sus tipos consolidados de forma acusada (en el 7%) y aumentaron sustancialmente el número de líneas consolidadas (en el 22%).

La adhesión de China a la OMC en 2001 desempeñó una importante función en su apertura al comercio. El promedio aritmético de los aranceles de China se ha reducido desde el 40% en 1985 a menos del 10% en la actualidad. Ianchovichina y Martin (2001) crean una situación hipotética para los aranceles chinos en caso de que el país no se hubiese adherido a la OMC y estiman que la adhesión de China tal vez haya reducido el promedio ponderado de su protección arancelaria respecto de las importaciones del 21,4% al 7,9%. Una gran cantidad de investigaciones demuestran el efecto positivo de la adhesión de China en términos de crecimiento económico, comercio e inversiones.⁸

La apertura al comercio de las economías en desarrollo del G-20 ha ampliado las oportunidades de exportación para esas economías en general y para los PMA en particular. Esos resultados pueden apreciarse en el cuadro B.4, que muestra la evolución de los aranceles aplicados por las economías desarrolladas y determinadas economías en desarrollo del G-20 a las importaciones procedentes de los PMA. En el cuadro sólo se han incluido las economías en desarrollo del G-20 para las que hay datos en todos los períodos mostrados, es decir, de 2002 a 2012. A partir de 2002, los aranceles aplicados a las importaciones de los PMA se han reducido más rápidamente en los países en desarrollo del G-20 que en los países desarrollados. En buena medida, esa reducción se debe a la apertura del mercado chino, que ejerce un gran peso en este grupo de importadores.

En los últimos años, los PMA y los demás países en desarrollo han aumentado significativamente sus exportaciones a los países en desarrollo del G-20, en particular de Asia. La porción de las exportaciones de África destinada a las

Cuadro B.3: Promedio de los tipos arancelarios, por grupos de países (Porcentaje)

	Tipos NMF (porcentaje)		Tipos consolidados (porcentaje)		Líneas consolidadas (porcentaje)	
	Promedio 2009-11	Variación desde 1996	Promedio 2009-11	Variación desde 1996	Promedio 2009-11	Variación desde 1996
Mundo	8,5	-2,0	27,0	-3,8	80,1	12,9
Economías desarrolladas	2,7	-1,9	6,3	-1,3	98,9	-0,1
Economías en desarrollo del G-20	10,1	-5,5	29,2	-9,8	80,0	7,9
Otras economías en desarrollo	13,0	-1,7	29,6	-7,1	87,6	22,4
PMA	7,1	-2,1	42,2	-2,4	45,5	8,4

Fuente: Secretaría de la OMC.

Nota: Variaciones registradas entre el promedio de 1996-1998 y el promedio de 2009-2011. En la muestra sólo se incluyen los pares país-producto para los que existen datos disponibles sobre el estado de líneas consolidadas, tipos consolidados e importaciones correspondientes a un año, como mínimo, tanto al comienzo como al final del período.

Cuadro B.4: Aranceles aplicados a las importaciones procedentes de los PMA en las economías desarrolladas y en determinadas economías en desarrollo del G-20, 2002-2012
(Millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

	Valores de importación (millones de \$EE.UU.)				Promedio ponderado de los aranceles, incl. preferencias ^a (porcentaje)			
	Todos los sectores	Sectores no petroleros	Sector agrícola (Ac. Agr.) ^b	Sectores no agrícolas (AMNA) ^c	Todos los sectores	Sectores no petroleros	Sector agrícola (Ac. Agr.) ^b	Sectores no agrícolas (AMNA) ^c
Economías desarrolladas								
2002	23.683	16.880	1.664	15.216	2,4	4,0	2,8	4,2
2007	58.377	30.603	3.283	27.320	2,1	3,4	1,9	3,6
2012	83.059	46.492	5.233	41.259	2,1	3,5	0,9	3,8
Determinadas economías en desarrollo del G-20 ^d								
2002	4.969	4.221	218	4.003	1,9	5,3	13,3	3,1
2007	31.149	26.728	1.027	25.700	1,0	4,4	17,6	1,7
2012 ^e	63.657	46.777	1.664	45.113	0,4	1,2	5,2	0,8

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC basadas en datos de la BID.

^a Los promedios ponderados correspondientes a las economías en desarrollo se basan en ponderaciones fijas para los tres años.

^b Productos agropecuarios tal como se definen en el Anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay de la OMC.

^c Por "productos no agrícolas" se entienden todos los productos no abarcados por el Acuerdo sobre la Agricultura.

^d Incluidos Brasil, China, la República de Corea, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía.

^e Para 2012 se ha dispuesto de datos arancelarios de todas las economías en desarrollo del G-20, excepto la Argentina. En el caso de ese grupo de países, el promedio ponderado en función del comercio de los aranceles aplicados a las importaciones de los PMA es de 1,3% para todos los sectores, 1,3% para los sectores no petroleros, 3,8% para el sector agrícola y 1,8% para los sectores no agrícolas.

economías desarrolladas descendió del 72% en 1995 al 53% en 2012 (véase el gráfico B.15). Una tendencia similar se observa en América del Sur y Centroamérica y en el Oriente Medio, aunque no tan acusada como en África. Para la mayoría de los países en desarrollo, el surgimiento de amplios mercados nuevos ha propiciado un incremento de las exportaciones totales, más que una reorientación desde los interlocutores comerciales tradicionales hacia otros nuevos. La expansión del comercio a esos mercados reduce también la inestabilidad de la producción en las economías vulnerables.

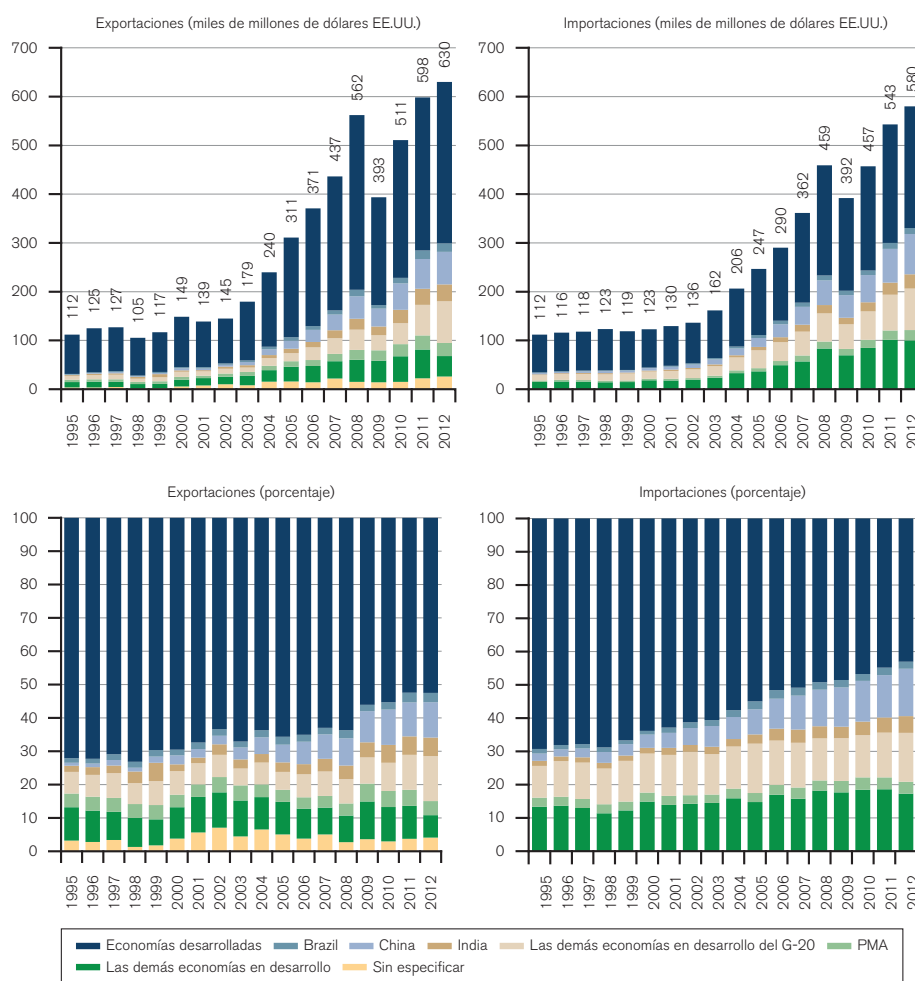
Sin embargo, no todos los productos ni todos los países se benefician en la misma medida de esas nuevas oportunidades de mercado. Las exportaciones de países africanos a economías en desarrollo se concentran en los productos primarios, especialmente el petróleo. Esa tendencia es particularmente visible en las exportaciones de África a las economías en desarrollo de Asia (es decir, Asia excepto el Japón, Australia y Nueva Zelanda). En 2012, los combustibles representaron aproximadamente el 69% de todas las exportaciones de África a esos países, en comparación con el 65% de las exportaciones a países

desarrollados. Además, la participación de los productos primarios (incluidos los productos alimenticios, las materias primas agrícolas y los productos de la minería, así como el petróleo) en las exportaciones africanas destinadas a las economías en desarrollo de Asia llegó al 90% en 2012, en comparación con el 82% de las exportaciones destinadas a las economías desarrolladas (véase el gráfico B.16). Por otra parte, el comercio de las economías en desarrollo de Asia con África se concentra en unos pocos países. Aproximadamente, el 80% de las importaciones de las economías en desarrollo de Asia procedentes de África tiene su origen en tres países: Sudáfrica, Angola y Nigeria.

6. Conclusiones

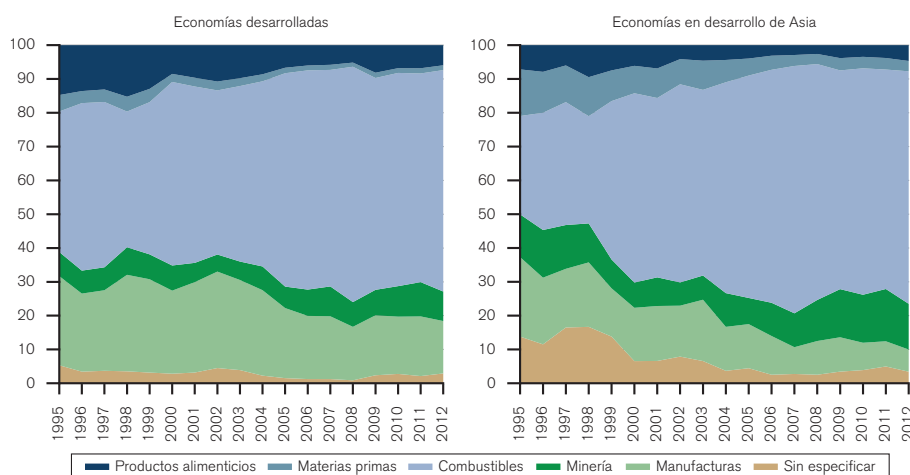
En esta sección se ha documentado la rápida expansión de grandes países en desarrollo durante los 15 últimos años y su mayor importancia en el comercio internacional. La apertura del comercio en una amplia diversidad de sectores ha sido parte integrante de ese proceso. El acceso a los mercados constituye una enorme oportunidad para los demás países en desarrollo.

Gráfico B.15: Exportaciones de mercancías de África, por interlocutores comerciales de exportación o importación, 1995–2012 (Miles de millones de dólares EE.UU. y porcentaje)



Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico B.16: Exportaciones de mercancías de África a las economías desarrolladas y a las economías en desarrollo de Asia por productos, 1995–2012 (Porcentaje)



Fuente: Secretaría de la OMC.

Notas finales

- 1 En el grupo de las economías desarrolladas se incluyen también varios pequeños territorios cuyos datos suelen registrarse junto con los de otros países, a saber: Andorra, Bermudas, Gibraltar, Groenlandia, Islas del Canal, Islas Feroe, Isla de Man, Liechtenstein, Mónaco, San Marino, y Saint Pierre y Miquelón.
- 2 La Comunidad de Estados Independientes está integrada por Armenia, Azerbaiyán, Belarús, la Federación de Rusia, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, Moldova, Tayikistán, Turkmenistán, Ucrania y Uzbekistán.
- 3 El 29 de abril de 2014, el Banco Mundial anunció la publicación de nuevas estimaciones de la PPA del Programa de Comparación Internacional basadas en datos de 199 países, lo que constituye el más amplio ejercicio de medición de ese tipo realizado hasta la fecha. Las nuevas estimaciones podrían modificar algunas conclusiones del presente informe, que se preparó utilizando estimaciones de la PPA anteriores, pero las conclusiones globales no deberían cambiar.
- 4 Véase un análisis en OMC (2008b) sección B, así como una breve descripción general en el recuadro B.1.
- 5 Acemoglu y Ventura (2002) muestran que el crecimiento a largo plazo basado únicamente en la acumulación de capital no es sostenible en una economía abierta (como suele serlo en una economía cerrada) si los países tienen poder de mercado sobre el producto que exportan (por ejemplo, un producto de alta tecnología). La razón es, en este caso, que experimentarán un empeoramiento en su relación de intercambio a medida que incrementen sus exportaciones.
- 6 Baldwin y Robert-Nicoud (2008).
- 7 Ese coeficiente (denominado también índice de Gini porque abarca valores situados entre 0 y 1) mide el grado de concentración en determinada población cuando la forma matemática de la distribución subyacente no es conocida. El coeficiente se utiliza con frecuencia para medir la desigualdad de los ingresos y se basa en la curva de Lorenz, que muestra la proporción de los ingresos totales percibidos por el X% de las personas más pobres de determinado país.
- 8 Por ejemplo, Ianchovichina y Martin (2001) presentan estimaciones de los beneficios resultantes de las reformas comerciales y sus efectos en los salarios y el empleo. Hertel et al. (2006) muestran que la adhesión de China a la OMC aumentó sustancialmente el volumen acumulado de inversiones y capital. Estos autores explican el aumento de las inversiones en el país como resultado de los compromisos sobre la supresión de las prescripciones en materia de contenido nacional, el final de la discriminación entre empresas nacionales y extranjeras y una utilización más eficaz del ahorro interno. Mattoo (2002) analiza el impacto de la adhesión de China a la OMC desde el punto de vista de los compromisos sobre la liberalización de los servicios, que, en su opinión, constituyen el programa más radical de reforma de los servicios negociado en el marco de la OMC. Según este autor, las inversiones extranjeras aumentaron como resultado de las previsiones de supresión de la mayoría de las restricciones a la entrada y la propiedad extranjeras y otras formas de discriminación de las empresas extranjeras. Véase también en Tang y Wei (2009) un examen empírico más general del impacto positivo de las adhesiones al GATT o la OMC en el crecimiento y las inversiones. Eicher y Henn (2011) obtienen también resultados similares con una metodología más compleja.

Apéndice – Cuadros

Apéndice – Cuadro B.1: Grupos de países utilizados en el presente informe

Economías desarrolladas

Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Bermudas, Bulgaria, Canadá, Chipre, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Gibraltar, Grecia, Groenlandia, Hungría, Irlanda, Islandia, Islas Feroe, Italia, Japón, Letonia, Liechtenstein, Lituania, Luxemburgo, Malta, Mónaco, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Rumania, Saint Pierre y Miquelón, Suecia, Suiza.

Economías en desarrollo

Economías en desarrollo del G-20

Arabia Saudita, Reino de la; Argentina; Brasil; China; Corea, República de; Federación de Rusia; India; Indonesia; México; Sudáfrica; Turquía.

Países menos adelantados (PMA)

Afghanistan; Angola; Bangladesh; Benin; Bhután; Burkina Faso; Burundi; Camboya; Chad; Comoras; Congo, República Democrática de; Djibouti; Eritrea; Etiopía; Gambia; Guinea; Guinea Ecuatorial; Guinea-Bissau; Haití; Islas Salomón; Kiribati; Lesotho; Liberia; Madagascar; Malawi; Malí; Mauritania; Mozambique; Myanmar; Nepal; Níger; República Democrática Popular Lao; República Centroafricana; Rwanda; Samoa; Santo Tomé y Príncipe; Senegal; Sierra Leona; Somalia; Sudán; Sudán del Sur; Tanzania; Timor-Leste; Togo; Tuvalu; Uganda; Vanuatu; Yemen; Zambia.

Las demás economías en desarrollo

Albania; Andorra; Antigua y Barbuda; Antillas Holandesas; Argelia; Armenia; Aruba (Países Bajos para); Azerbaiyán; Bahamas; Bahrein, Reino de; Barbados; Belarús; Belice; Bolivia, Estado Plurinacional de; Bosnia y Herzegovina; Botswana; Brunei Darussalam; Cabo Verde; Camerún; Chile; Colombia; Congo; Corea, República Popular Democrática de; Costa Rica; Côte d'Ivoire; Croacia; Cuba; Curaçao; Dominica; Ecuador; Egipto; El Salvador; Emiratos Árabes Unidos; Ex República Yugoslava de Macedonia; Fiji; Filipinas; Gabón; Georgia; Ghana; Granada; Guadalupe; Guam; Guatemala; Guyana; Guyana Francesa; Honduras; Hong Kong; China; Irán; Iraq; Isla Navidad; Isla Wake; Islas Caimán; Islas Cocos; Islas Cook; Islas Marianas Septentrionales; Islas Marshall; Islas Midway; Islas Norfolk; Islas Turcos y Caicos; Islas Vírgenes Británicas; Islas Vírgenes de los Estados Unidos; Islas Wallis y Futuna; Israel; Jamaica; Jordania; Kazajistán; Kenya; Kuwait, Estado de; República Libanesa; Libia; Macao; China; Malasia; Maldivas; Marruecos; Martinica; Mauricio; Micronesia, Estados Federados de; Moldova; Mongolia; Montenegro; Montserrat; Namibia; Nauru; Nicaragua; Nigeria; Niue; Nueva Caledonia; Omán; Pakistán; Palau; Panamá; Papua Nueva Guinea; Paraguay; Perú; Pitcairn; Polinesia Francesa; Puerto Rico; Qatar; República Árabe Siria; República Dominicana; República Kirguisa; Reunión; Saint Kitts y Nevis; Samoa Americana; San Vicente y las Granadinas; Santa Helena; Santa Lucía; Serbia; Seychelles; Singapur; Sint Maarten; Sri Lanka; Suriname; Swazilandia; Tailandia; Taipei Chino; Tayikistán; Territorio Británico del Océano Índico; Tokelau; Tonga; Trinidad y Tabago; Túnez; Turkmenistán; Ucrania; Uruguay; Uzbekistán; Venezuela, República Bolivariana de; Viet Nam; Zimbabue.

Fuente: Secretaría de la OMC.

Apéndice – Cuadro B.2: Indicadores de desarrollo por niveles de desarrollo de determinadas economías, 2000-2012^a

Economía	PIB real per cápita 2011 ^a (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 ^a (variación porcentual anual, promedio)	Índice de desempeño ambiental (0-100)		Índice de desarrollo humano, excl. ingresos (0-100)		Razón comercio/ PIB (promedio del período)		Promedio arancelario ponderado en función del comercio (porcentaje)		Gini (0-100)	
			2000 ^a	2010 ^a	2000 ^a	2012 ^a	1998-2000 ^a	2010-2012 ^a	2000 ^a	2011 ^a	2000 ^a	2011 ^a
Economías desarrolladas												
Alemania	34.520	1,4	67	67	88	95	30	48	2,1	1,1	28	..
Australia	38.499	1,7	56	57	96	98	20	22	10,9	1,8
Austria	37.283	1,1	68	69	85	91	42	54	2,1	1,1	29	..
Bélgica	35.446	1,0	53	63	90	92	..	83	2,1	1,1	33	..
Bulgaria	12.907	5,1	49	56	77	83	50	64	2,1	1,1	26	..
Canadá	35.345	0,5	56	58	91	93	41	31	1,3	0,9	33	..
Chipre	28.183	2,2	56	57	82	87	50	44	2,1	1,1
Dinamarca	35.641	0,9	61	64	88	92	39	50	2,1	1,1	25	..
Eslovenia	24.365	1,8	57	62	87	94	52	70	2,1	1,1	28	..
España	28.741	1,6	56	60	86	92	28	30	2,1	1,1	35	..
Estonia	20.102	5,2	56	56	84	89	79	92	2,1	1,1	37	..
Estados Unidos	42.646	0,5	54	57	92	96	12	15	1,8	1,6	41	..
Finlandia	33.747	1,4	62	64	85	91	35	41	2,1	1,1	27	..
Francia	31.438	0,8	62	69	86	92	26	30	2,1	1,1
Grecia	23.699	1,4	56	60	82	90	22	26	2,1	1,1	34	..
Hungría	18.852	2,9	52	57	83	87	68	87	2,1	1,1	27	..
Irlanda	36.705	1,1	54	59	90	96	89	94	2,1	1,1	34	..
Islandia	31.922	-0,5	64	66	89	94	36	54	3,4	1,0
Italia	29.089	-0,2	63	69	84	91	24	29	2,1	1,1	36	..
Japón	30.427	0,3	60	63	90	94	10	16	2,8	1,3
Letonia	16.006	4,9	64	70	78	86	47	59	2,1	1,1	34	35
Lituania	17.200	4,7	62	66	80	85	47	77	2,1	1,1	32	38
Luxemburgo	78.131	2,1	69	69	83	86	75	132	2,1	1,1	31	..
Malta	23.993	1,4	48	49	81	88	87	98	2,1	1,1
Noruego	52.415	2,7	68	70	94	98	37	34	1,1	0,5	26	..
Nouvelle-Zélande	26.667	0,9	59	66	94	98	31	29	2,5	1,6	36	..
Países Bajos	38.055	1,1	64	66	91	95	60	77	2,1	1,1	31	..
Polonia	18.430	3,9	62	63	82	85	28	45	2,1	1,1	33	33
Portugal	22.290	1,1	52	58	78	84	33	38	2,1	1,1	38	..
Reino Unido	32.260	0,6	61	69	84	89	27	32	2,1	1,1	36	..
República Checa	23.254	2,4	61	65	86	91	56	71	2,1	1,1
República Eslovaca	21.467	4,7	60	67	82	87	47	87	2,1	1,1	..	26
Rumania	13.574	6,5	42	48	76	84	31	41	2,1	1,1	30	27
Suecia	36.101	1,2	66	69	94	94	39	45	2,1	1,1	25	..
Suiza	44.824	1,7	76	77	89	93	42	58	1,4	0,0	34	..
Economías en desarrollo del G-20												
Arabia Saudita, Reino de la	25.556	5,1	51	50	69	77	29	41	12,1	3,9
Argentina	14.508	3,2	52	56	80	85	11	20	10,5	5,6	51	44
Brasil	9.295	1,9	55	61	68	76	9	12	12,7	7,9	60	55
China	8.069	7,5	41	42	65	73	20	27	14,6	4,1	39	42
Corea, República de	27.522	3,1	52	57	88	95	38	55	5,9	8,7	32	..
Federación de Rusia	18.678	6,4	49	45	74	82	33	26	8,8	5,2	37	40
India	3.602	6,2	35	36	49	58	13	25	28,6	8,2	..	34
Indonesia	4.339	2,8	47	52	58	67	42	24	5,2	2,6	29	38
México	12.710	1,4	43	49	73	81	32	32	15,2	2,2	52	47
Sudáfrica	8.457	3,3	34	35	61	61	25	29	4,6	4,5	58	63
Turquía	14.437	3,1	40	45	63	72	20	27	5,4	2,7	..	40

II. COMERCIO Y DESARROLLO: TENDENCIAS RECIENTES Y FUNCIÓN DE LA OMC

 Apéndice – Cuadro B.2: Indicadores de desarrollo por niveles de desarrollo de determinadas economías, 2000-2012^a (continuación)

Economía	PIB real per cápita 2011 ^a (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 ^a (variación porcentual anual, promedio)	Índice de desempeño ambiental (0-100)		Índice de desarrollo humano, excl. ingresos (0-100)		Razón comercio/PIB (promedio del período)		Promedio arancelario ponderado en función del comercio (porcentaje)		Gini (0-100)	
			2000 ^a	2010 ^a	2000 ^a	2012 ^a	2000 ^a	2010-2012 ^a	2000 ^a	2011 ^a	2000 ^a	2011 ^a
Otras economías en desarrollo												
Albania	7.365	4,6	59	66	77	81	25	42	11,3	1,3	29	35
Antigua y Barbuda	12.909	-0,3	78	72	51	15,5	14,6
Armenia	5.235	6,3	45	47	77	81	36	35	2,4	2,3	36	31
Azerbaiyán	9.317	11,9	34	43	..	78	37	39	6,6	3,9	..	34
Bahamas	19.367	-2,3	78	41	48	28,6	18,9
Bahrein, Reino de	20.676	2,4	77	81	71	62	7,9	5,7
Barbados	20.642	-0,9	80	86	54	56	21,0	14,8
Belarús	15.353	6,9	49	54	..	83	..	72	8,9	1,8	30	26
Belize	7.367	1,6	72	77	57	61	11,2	11,1	53	..
Bolivia, Estado Plurinacional de	4.167	3,6	54	55	68	74	21	37	8,5	3,7	63	56
Bosnia y Herzegovina	7.581	3,9	38	37	..	79	59	49	5,1	1,5
Botswana	11.811	3,4	48	54	55	60	46	46	1,5	3,6
Brunei Darussalam	67.544	4,5	62	62	79	83	55	45	9,5	4,1
Cabo Verde	4.126	5,2	58	62	41	53	..	10,2
Camerún	1.858	-0,1	42	43	43	52	24	26	13,5	11,9
Chile	15.243	4,3	53	55	80	86	28	35	9,0	4,0	55	52
Colombia	8.408	3,0	58	62	68	75	16	18	11,0	5,6	59	56
Congo	2.427	2,6	47	47	50	55	66	79	17,8	14,7
Costa Rica	10.123	1,6	66	69	74	82	48	40	3,7	3,1	47	51
Côte d'Ivoire	1.372	-1,8	51	54	38	44	37	47	7,2	6,8	44	42
Croacia	17.216	3,3	61	64	78	84	40	42	4,5	1,3	31	34
Dominica	11.329	2,3	77	77	57	44	13,8	8,6
Ecuador	6.828	4,6	58	61	71	77	25	32	11,1	4,1	57	49
Egipto	4.836	1,9	48	55	62	70	20	23	14,2	8,1	33	31
El Salvador	1.117	1,1	51	52	64	72	33	36	6,5	5,5	52	48
Ex República Yugoslava de Macedonia	8.240	3,5	45	47	..	78	49	61	9,3	2,0	34	44
Fiji	4.645	-0,8	74	79	56	58	..	9,9	..	43
Filipinas	3.521	0,5	50	57	68	72	50	30	4,1	4,8	46	43
Gabón	12.403	4,8	50	58	60	67	49	41	16,2	14,5
Georgia	5.839	7,2	54	57	..	85	30	45	10,1	0,7	41	42
Ghana	2.522	3,8	45	48	53	65	46	41	16,2	8,6	41	..
Granada	8.502	1,4	83	58	36	16,2	7,6
Guatemala	4.236	1,1	48	52	51	60	23	31	5,8	2,3	54	..
Honduras	2.920	1,2	49	53	60	70	53	57	8,4	6,5	55	57
Hong Kong, China	38.569	2,5	80	91	129	209	0,0	0,0
Irán	11.818	5,9	41	43	66	77	19	26	22,7	21,8	44	..
Iraq	4.197	0,3	26	25	59	62	64	37
Israel	25.081	-0,9	54	55	91	94	35	35	..	3,5
Jamaica	5.078	0,3	52	54	72	79	43	41	9,9	7,5	44	..
Jordania	5.092	4,4	40	42	72	77	53	58	18,9	5,2	36	35
Kazajstán	16.270	10,0	35	33	71	79	42	39	..	3,4	..	29
Kenya	1.298	-0,3	47	49	49	59	38	37	15,0	6,1	43	..
Kuwait, Estado de	63.199	7,0	37	36	73	73	42	47	3,9	4,1
Macao, China	69.472	10,1	70	79	..	0,0
Malasia	13.469	2,8	60	63	73	79	108	83	4,3	4,0	49	46
Maldivas	10.344	4,7	61	72	75	99	20,6	20,6	63	..

Apéndice – Cuadro B.2: Indicadores de desarrollo por niveles de desarrollo de determinadas economías, 2000-2012^a (continuación)

Economía	PIB real per cápita 2011 ^a (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 ^a (variación porcentual anual, promedio)	Índice de desempeño ambiental (0-100)		Índice de desarrollo humano, excl. ingresos (0-100)		Razón comercio/ PIB (promedio del período)		Promedio arancelario ponderado en función del comercio (porcentaje)		Gini (0-100)	
			2000 ^a	2010 ^a	2000 ^a	2012 ^a	1998-2000 ^a	2010-2012 ^a	2000 ^a	2011 ^a	2000 ^a	2011 ^a
Marruecos	3.647	1,0	43	46	52	61	28	41	25,4	7,1	39	..
Mauricio	9.645	-0,8	68	75	61	60	23,8	0,7
Moldova, República de	3.393	6,3	42	45	71	75	61	62	2,2	2,5	39	33
Mongolia	5.219	8,7	42	45	63	75	57	65	..	5,1	30	37
Montenegro	11.017	2,9	85	..	51	..	3,5	..	29
Namibia	5.146	2,9	50	51	56	61	46	45	0,5	1,1
Nigeria	2.339	15,7	37	40	..	48	36	34	20,0	10,6	..	49
Omán	31.055	8,1	44	44	..	69	45	54	13,7	3,2
Pakistán	2.473	1,7	35	40	41	53	16	18	17,9	9,5	33	30
Panamá	12.155	4,0	56	58	77	81	70	77	7,2	7,6	58	52
Paraguay	4.351	2,9	49	52	66	73	41	49	10,5	4,5	57	52
Perú	8.924	6,3	47	50	73	78	16	25	12,8	1,5	51	48
Qatar	124.720	9,4	46	47	73	76	75	45	4,3	3,8
República Árabe Siria	3.919	10,2	41	43	63	69	31	24	15,5	6,1
República Dominicana	8.727	3,4	51	52	67	73	40	29	15,9	6,1	52	47
República Kirguisa	2.217	0,6	46	46	71	74	47	70	6,8	2,4	36	33
República Libanesa	13.159	8,0	47	47	..	76	37	74	16,9	4,8
Saint Kitts y Nevis	12.706	0,7	76	54	34	13,1	10,8
Santa Lucía	9.198	2,0	77	58	57	16,3	9,0
San Vicente y las Granadinas	8.092	1,3	77	57	42	15,0	8,4
Serbia	9.575	3,6	46	46	79	82	28	46	5,8	30
Singapur	51.644	3,8	53	56	80	88	164	201	0,0	0,0	42	..
Sri Lanka	4.701	3,6	50	56	75	79	41	29	6,7	5,7	..	36
Suriname	6.700	2,9	71	50	52	12,9	11,9	53	..
Swazilandia	4.239	-0,6	47	52	78	63	0,7	4,2	..	51
Tailandia	8.491	2,9	54	60	64	72	55	72	9,5	4,9	43	39
Taipei Chino	28.414	1,2	56	62	48	71
Tayikistán	2.437	5,3	36	39	67	73	76	46	6,8	5,9	29	31
Trinidad y Tabago	20.196	5,6	43	47	70	74	50	64	17,9	10,0
Túnez	6.632	0,5	44	47	66	75	40	52	25,7	16,0	41	36
Turkmenistán	12.531	5,2	30	32	..	73	100	56	0,0	..	41	..
Ucraina	8.176	6,8	47	46	76	81	51	54	3,9	1,9	29	26
Uruguay	12.625	2,5	56	57	78	83	17	27	6,2	3,8	44	45
Uzbekistán	6.209	5,6	29	32	..	74	21	27	5,8	6,9	45	..
Venezuela, República Bolivariana de	10.343	4,7	53	56	66	77	22	21	13,4	8,6	48	..
Viet Nam	3.448	6,1	48	51	61	69	50	83	19,0	5,7	36	36
Zimbabwe	4.348	-0,1	49	53	45	54	40	57	17,7
Países menos adelantados (PMA)												
Angola	4.214	8,1	43	48	35	48	74	52	8,5	7,4	59	43
Bangladesh	1.554	2,6	38	43	49	57	16	27	17,9	13,0	33	32
Benin	1.232	0,4	50	50	38	46	27	29	12,6	15,0
Bhután	4.607	3,8	52	38	53	14,8	17,8
Burkina Faso	1.052	3,4	33	18	28	11,2	8,6	47	40
Burundi	490	0,8	29	42	12	18	13,3	6,6	42	..
Camboya	2.348	7,6	53	55	51	60	47	52	16,4	9,9	..	36
Chad	1.851	7,8	29	32	24	44	13,2	14,9

II. COMERCIO Y DESARROLLO: TENDENCIAS RECIENTES Y FUNCIÓN DE LA OMC

Apéndice – Cuadro B.2: Indicadores de desarrollo por niveles de desarrollo de determinadas economías, 2000-2012^a (continuación)

Economía	PIB real per cápita 2011 ^a (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 ^a (variación porcentual anual, promedio)	Índice de desempeño ambiental (0-100)		Índice de desarrollo humano, excl. ingresos (0-100)		Razón comercio/PIB (promedio del período)		Promedio arancelario ponderado en función del comercio (porcentaje)		Gini (0-100)	
			2000 ^a	2010 ^a	2000 ^a	2012 ^a	1998-2000 ^a	2010-2012 ^a	2000 ^a	2011 ^a	2000 ^a	2011 ^a
Comoras	921	-0,6	48	26	33	..	6,2
Djibouti	2.392	2,3	44	34	34	26,7	17,6
Etiopía	783	5,3	52	53	29	43	16	25	12,1	10,4	30	34
Gambia	1.236	0,5	34	45	27	36	..	12,5	50	..
Guinea	958	-2,4	37	23	38	..	11,9
Guinea Ecuatorial	9.176	9,5	45	46	101	74	14,4	15,6
Guinea-Bissau	907	1,5	37	30	28	13,9	11,8
Lesotho	1.488	3,4	45	48	73	78	17,5	10,7
Madagascar	759	-0,8	49	60	28	31	3,4	6,1	42	44
Malawi	802	2,8	40	49	34	42	9,9	6,2	50	44
Malí	941	1,7	26	36	31	31	10,6	8,4	..	33
Mauritania	2.616	5,8	42	47	33	71	9,9	10,1	39	40
Mozambique	818	6,0	47	48	26	33	22	42	10,1	4,8	..	46
Nepal	1.185	1,2	51	58	45	53	26	22	16,4	12,0	..	33
Níger	523	0,1	22	31	21	38	13,7	9,7	..	35
República Centroafricana	617	-0,7	29	39	21	17	18,3	13,6	..	56
República de Liberia	474	-0,8	40	50	104	86
República Democrática del Congo	291	2,6	46	47	32	40	20	69	12,7	11,0
República Democrática Popular Lao	2.624	4,7	50	58	35	31	13,4	13,2	35	37
Rwanda	1.201	5,2	33	48	12	22	6,3	6,1	52	51
Santo Tomé y Príncipe	1.852	4,2	51	58	33	34
Senegal	1.412	-0,8	46	47	41	50	31	33	9,4	8,4	..	40
Sierra Leona	867	1,7	26	38	16	37	..	9,9	..	35
Sudán	2.374	4,8	44	46	36	41	13	15	19,7	14,7	..	35
Tanzanía	1.269	4,8	52	54	40	53	17	37	13,1	6,6	35	..
Togo	947	1,4	47	49	49	54	37	48	10,9	11,1	..	39
Uganda	1.187	3,0	42	51	18	31	6,0	7,3	43	44
Yemen	2.048	7,0	33	35	35	47	36	31	11,8	3,8	33	..
Zambia	2.052	7,0	54	56	40	48	33	42	9,4	2,7	53	57

Fuentes: Penn World Tables 8.0 para el PIB real, Centro de Derecho y Políticas Ambientales de Yale para el Índice de desempeño ambiental (EPI), Indicadores del desarrollo mundial (IDM) del Banco Mundial para el coeficiente Gini, PNUD para el Índice de desarrollo humano (IDH), Secretaría de la OMC para la razón comercio/PIB.

Notas: El PIB real per cápita se mide como la razón entre el PIB basado en el gasto en paridad de poder adquisitivo en cadena y la población, utilizando para ambos datos las Penn World Tables v. 8.0. El Índice de desempeño ambiental es una clasificación del comportamiento de los países respecto de diversos indicadores que abarcan tanto la salud pública ambiental como la vitalidad de los ecosistemas. El Índice de desarrollo humano es una medida sintética de varios indicadores de la calidad de vida, incluidos la esperanza de vida, la situación sanitaria y el grado de instrucción, pero excluidos los ingresos. La apertura del comercio se mide mediante la fórmula (exportaciones + importaciones) / (2*PIB). Después se halla el promedio de esos datos por períodos de tres años para atenuar la volatilidad. El promedio arancelario ponderado en función del comercio es el promedio de los tipos efectivamente aplicados ponderado en función de la parte proporcional de las importaciones del producto correspondiente a cada interlocutor comercial. Los tipos específicos se han convertido en equivalentes *ad valorem*. Los datos sobre el volumen de las importaciones proceden de la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas. El coeficiente de Gini mide hasta qué punto la distribución de los ingresos en un país se aparta de una distribución hipotética en la que todos tienen los mismos ingresos.

^aO el año más próximo para el que haya datos.

C. Auge de las cadenas de valor mundiales

Si bien la fragmentación de la producción mundial no es un fenómeno nuevo, su importancia sí ha ido aumentando con el paso del tiempo. La tendencia es consecuencia de las innovaciones tecnológicas registradas en las comunicaciones y el transporte, que han reducido los costos de coordinación y con ello han hecho posible que los países se especializaran en la producción de determinadas tareas o componentes, en lugar de productos finales completos. En la sección se examinan los drásticos cambios que han experimentado la naturaleza, la magnitud y el alcance de las cadenas de valor mundiales durante los dos últimos decenios. Se analizan las oportunidades que pueden ofrecer las cadenas de valor a los países en desarrollo para integrarse en la economía mundial con menores costos, pero se subraya que la integración en esas cadenas no rinde beneficios automáticamente. Se evalúan los riesgos que entraña la participación en cadenas de valor mundiales y se expone la correlación entre las diversas políticas aplicadas por los países y su participación en las cadenas de valor.

Índice

1	Desagregación de la producción: nuevas tendencias	86
2	Las cadenas de valor mundiales: oportunidades y desafíos para el desarrollo	103
3	Riesgos relacionados con la participación en las cadenas de valor mundiales	118
4	Políticas que afectan a las cadenas de valor mundiales	125
5	Conclusiones	134
6	Apéndice – Cuadro C.1	141

Algunos hechos y conclusiones importantes

- Las cadenas de valor mundiales pueden ofrecer a los países la posibilidad de integrarse en la economía mundial con un costo inferior si se limitan a producir determinados componentes o llevar a cabo ciertas tareas en lugar de productos finales completos.
- Las cadenas de valor mundiales intervienen en más de la mitad de las exportaciones de los países en desarrollo, medidas en valor añadido. La proporción del comercio de partes y componentes entre los países en desarrollo se ha cuadruplicado durante los últimos 25 años. Los servicios desempeñan una función fundamental y suponen más del 25% de las exportaciones de los países en desarrollo. Las economías en desarrollo se están convirtiendo en importantes fuentes y receptores de inversiones extranjeras directas (IED).
- Por regla general, la integración inicial en las cadenas de valor mundiales provoca un movimiento de la mano de obra del sector agropecuario hacia la manufactura y los servicios, que a su vez aumenta la productividad. Cuando la capacidad de producción de un país se aproxima lo suficiente a los estándares mundiales de calidad y eficiencia, las transferencias de tecnología y conocimientos -a menudo facilitados por IED- pueden catapultarlo más allá de esos umbrales. En fases ulteriores del desarrollo, el ascenso dentro de las cadenas de valor mundiales hacia tareas de más valor añadido puede promover el desarrollo.
- Sin embargo, la participación en cadenas de valor mundiales no está exenta de riesgos. Por ejemplo, si bien esa participación puede facilitar la industrialización, también puede aumentar la fugacidad de la ventaja competitiva, lo que incrementa la vulnerabilidad que entraña la deslocalización de empresas.
- Los países donde las condiciones de la actividad empresarial son favorables y que tienen aranceles bajos participan en mayor medida en cadenas de valor mundiales. La ayuda destinada a la facilitación del comercio puede facilitar la superación de algunos problemas tales como la falta de infraestructura o los obstáculos aduaneros. El comercio de bienes intermedios se asocia a la integración de interlocutores comerciales más allá de los aspectos arancelarios: en más del 40% de los acuerdos comerciales en vigor figuran disposiciones relativas a la política de competencia, inversiones, normas y derechos de propiedad intelectual.

La fragmentación de la producción mundial no es un fenómeno nuevo. Sin embargo, su importancia ha ido aumentando con el tiempo. Esta tendencia ha sido el resultado de las innovaciones tecnológicas en las comunicaciones y los transportes, que han disminuido los costos de coordinación y permitido a los países especializarse en la producción de tareas o componentes específicos en lugar de productos finales completos.

La naturaleza, la escala y el alcance de las cadenas de valor mundiales han experimentado cambios espectaculares en los dos últimos decenios. A menudo se cree que las cadenas de valor mundiales consisten en una relación entre el Norte (los países desarrollados) y el Sur (los países en desarrollo); sin embargo, los datos muestran que los países en desarrollo participan cada vez más en la producción internacional y son los impulsores del comercio Sur-Sur. La interconexión creciente de los distintos servicios y su complementariedad con la actividad manufacturera son factores clave que permiten combinar de manera eficiente los distintos componentes de los procesos productivos (véase la sección C.1).

Las cadenas de valor mundiales pueden ofrecer a los países en desarrollo oportunidades de integración en la economía mundial a un costo más bajo, pero las ventajas de esa integración no son automáticas. Por lo general, la integración inicial en las cadenas de valor mundiales da lugar a una transformación estructural favorable a medida que la fuerza de trabajo pasa a desempeñar actividades de mayor productividad. Sin embargo, no todos los países logran incorporarse a las cadenas de valor mundiales; solo lo consiguen aquellos cuya producción se aproxima lo suficiente a los estándares de calidad y eficiencia mundiales. En estos casos, las transferencias de conocimientos y tecnología, facilitadas generalmente por la inversión extranjera directa (IED) y la apertura a nuevas importaciones, pueden poner en marcha la integración inicial. No obstante, en una primera etapa los países en desarrollo se incorporan a las cadenas de valor mundiales a través de tareas con un bajo nivel de especialización que pueden trasladarse fácilmente a países competidores, por lo que el valor que obtienen sigue siendo limitado. En tales casos, el logro progresivo de una mayor especialización dentro de las cadenas de valor mundiales puede constituir un medio de apuntalar el desarrollo ulterior. Con todo, ese avance hacia tareas más complejas con mayor valor añadido, como la investigación y el desarrollo (I+D), el diseño o la creación de marcas, puede ser difícil de alcanzar (véase la sección C.2).

La participación en las cadenas de valor mundiales también conlleva riesgos. En general, esa participación aumenta la vulnerabilidad a los ciclos comerciales mundiales y las perturbaciones de la oferta. Además, puede afectar adversamente a la desigualdad de ingresos dentro de los países y aumentar el riesgo de un rápido traslado de las empresas a otros lugares, lo que a su vez puede causar desplazamientos sociales. Otros riesgos guardan relación con la fuerza de trabajo y el entorno y con la escasez de

Cuadro C.1: Resultados de una búsqueda de “cadenas de valor mundiales” en Google Scholar, 1980-2013

	Número de resultados
1980-89	6
1990-93	3
1994-97	17
1998-2001	156
2002-05	1.310
2006-09	4.200
2010-13	7.210

Fuente: <http://scholar.google.ch/>.

Nota: Número de entradas de publicaciones académicas resultantes de una búsqueda de la frase exacta “cadenas de valor mundiales” en Google Scholar. Se obtienen resultados similares cuando se buscan otros términos que describen el fenómeno de la internacionalización de la producción. Búsqueda realizada el 10 de diciembre de 2013.

conocimientos, que hacen que las aptitudes adquiridas no puedan transferirse fácilmente a otras actividades con mayor valor añadido (véase la sección C.3).

Los estudios y datos disponibles apuntan a una correlación entre determinadas políticas y la participación de los países en las cadenas de valor mundiales. Entre esas políticas se cuentan las políticas internas de cada país para mejorar el entorno comercial, las reducciones arancelarias, especialmente las que afectan al comercio de productos intermedios, y una sólida integración destinada a lograr la convergencia normativa (véase la sección C.4).

1. Desagregación de la producción: nuevas tendencias

La historia ha demostrado que la globalización no es un fenómeno nuevo, como se ha observado en la sección A. La fragmentación internacional de la producción se ha agudizado desde mediados del decenio de 1980 (Baldwin y Martin, 1999; Baldwin, 2006; Baldwin, 2011b). No obstante, en los 10 últimos años ha aumentado considerablemente el interés por las cadenas de valor mundiales (véase el cuadro C.1). En la presente sección se ponen de relieve las nuevas tendencias de las cadenas de valor mundiales a fin de comprender por qué los economistas y los encargados de la formulación de políticas prestan cada vez más atención a este fenómeno.¹

El auge de la producción mediante las cadenas de valor mundiales requiere un tipo particular de estadísticas para medir el comercio internacional. A lo largo de la presente sección se utilizarán dos mediciones complementarias para ilustrar las nuevas tendencias del comercio resultantes de la difusión de las cadenas de valor mundiales. La manera más sencilla de comprender la importancia de las cadenas de valor mundiales es a través de las estadísticas

tradicionales sobre el comercio. La proporción de las importaciones de piezas y componentes da una idea aproximada de la participación de los países en las redes de producción internacionales. Sin embargo, esta forma de medición tiene una limitación importante. Como se explicará detalladamente más adelante, las mediciones brutas tradicionales del comercio están viciadas por la doble contabilización del valor de los productos intermedios en las transacciones internacionales.

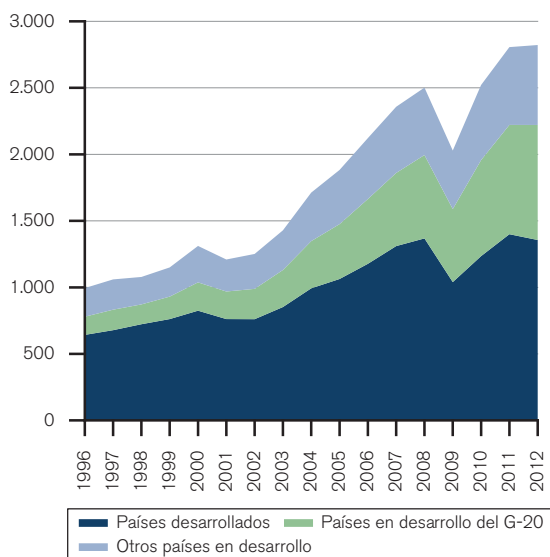
A fin de hacer frente al problema de la doble contabilización, una manera más compleja de calcular el grado de integración de los países y las industrias en las cadenas de valor mundiales consiste en elaborar un índice de participación basado en mediciones avanzadas del comercio en términos de valor añadido. El concepto y la elaboración del índice de participación en las cadenas de valor mundiales se describen de forma más pormenorizada en el recuadro C.1. El objetivo de este índice de participación es medir la participación regresiva y progresiva en las cadenas de valor mundiales. Una limitación de este índice es el supuesto de que la red de producción se compone al menos de tres etapas o fases diferentes que se realizan de forma sucesiva en distintos países. El índice de participación no refleja el grado de participación en las cadenas de valor mundiales de los países que, por ejemplo, importan productos intermedios para su montaje final y consumo locales.² En esta sección se incluyen estadísticas y resultados descriptivos basados en ambos métodos de medición, a fin de ofrecer una imagen más completa de las cadenas de valor mundiales.

(a) La creciente importancia de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales

El comercio internacional se ha caracterizado por la creciente interconexión de los procesos de producción entre distintos países y la especialización de cada país en determinadas fases de la producción de un producto. La tecnología de las comunicaciones y la coordinación, junto con la reducción del costo del transporte, han hecho posible la desagregación de la producción. Las importaciones mundiales de piezas y componentes han aumentado constantemente durante los últimos decenios (véase el gráfico C.1). Hoy en día, las importaciones de bienes intermedios (piezas y componentes) representan más de la cuarta parte de las importaciones mundiales de productos manufacturados. La única excepción es la aguda disminución del comercio de piezas y componentes ocurrida en 2009 a raíz de la crisis financiera (véase un análisis más extenso de esta cuestión en la sección E).

El aumento del comercio de piezas y componentes ha sido muy similar al crecimiento de las importaciones totales. En consecuencia, de 1996 a 2012, la proporción de las importaciones de piezas y componentes respecto del total de las importaciones se mantuvo relativamente constante

Gráfico C.1: Importaciones de piezas y componentes, por grupos de países, 1996-2012 (Miles de millones de dólares EE.UU.)



Fuente: Datos Comtrade de las Naciones Unidas y Secretaría de la OMC.

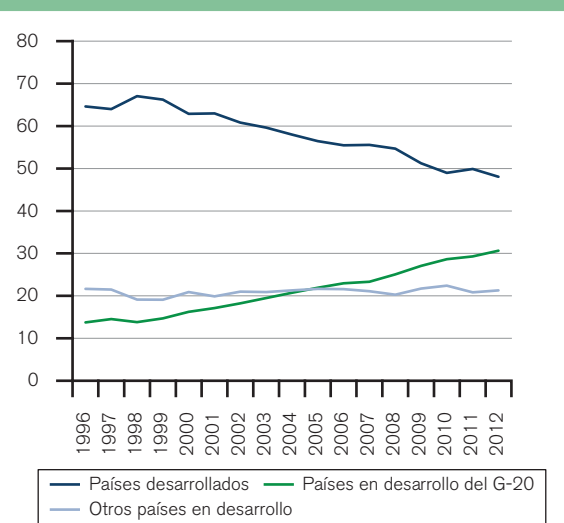
Nota: Las "piezas y componentes" se definen como el equivalente en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las piezas y componentes según la Clasificación por Grandes Categorías Económicas (CGCE) más los textiles no terminados incluidos en el capítulo 65 de la CUCI. La categoría "otros países en desarrollo" incluye también a los países menos adelantados (PMA), que representan una proporción muy pequeña.

entre el 25% y el 29%. El valor de las importaciones de piezas y componentes de los PMA como proporción del total de sus importaciones es inferior y se mantuvo también relativamente constante alrededor del 18% hasta 2007. En 2008, esta proporción se redujo al 10% y siguió siendo baja hasta 2012.

El gráfico C.2 muestra la evolución de la contribución de distintos grupos de países al comercio de piezas y componentes a lo largo del tiempo. Si bien en 1996 las economías desarrolladas absorbieron casi las dos terceras partes de las importaciones mundiales de insumos intermedios, en 2012 esa proporción se redujo a menos de la mitad. La disminución de la proporción del comercio de piezas y componentes correspondiente a las economías avanzadas se debe principalmente al aumento de las importaciones de las economías en desarrollo del G-20. China es el principal impulsor del aumento de la proporción del comercio de piezas y componentes correspondiente a los países en desarrollo del G-20. Su participación casi se quintuplicó, desde aproximadamente el 3% en 1996 hasta más del 15% en 2012. La proporción de importaciones de piezas y componentes de los PMA respecto de las importaciones mundiales de insumos intermedios es insignificante.

Con creciente frecuencia, las economías en desarrollo son también receptoras y fuentes de IED. En 2012, esas economías absorbieron más de la mitad de las corrientes

Gráfico C.2: Participación en las importaciones de piezas y componentes, por grupos de países, 1996-2012
(Porcentaje)



Fuente: Comtrade y Secretaría de la OMC.

mundiales de IED, en comparación con menos del 20% en 2000. Las corrientes de IED procedentes de los países en desarrollo, y en particular de las economías emergentes, también aumentaron considerablemente durante el decenio de 2000. La proporción de las corrientes de IED procedentes de los países en desarrollo aumentó del 7% a fines del decenio de 1980 al 34% en 2012 (gráfico C.3).

Como se mencionó anteriormente, los valores brutos del comercio de piezas y componentes dan una idea del volumen de comercio en las cadenas de valor mundiales; sin embargo, en un mundo en el que los procesos de producción están interconectados entre distintos países, las corrientes típicas del comercio bruto contabilizan el valor de los bienes intermedios muchas veces a lo largo de la red de producción. Supóngase, por ejemplo, que el país A exporta bienes intermedios al país B por un valor de 100; el país B procesa los bienes intermedios y los exporta por un valor final de 110 al país C. El comercio bruto total entre estos países equivale a 210. Sin embargo, el valor que se ha añadido es solo 110. De hecho, el país A generó 100 unidades de valor añadido, mientras que el país B generó solo 10 unidades, que es la diferencia entre el valor de los productos finales (110) y el valor de los insumos (100) utilizados en la producción. Asimismo, según las mediciones convencionales C tiene un déficit comercial de 110 con B y no comercia en absoluto con A. En cambio, si se incluye el contenido de valor añadido, C solo tiene un déficit comercial de 10 con B, pero tiene un déficit de 100 con A.

Este ejemplo ilustra por qué es deseable hallar formas más precisas de compilar las estadísticas comerciales; al respecto, véase Maurer y Degain (2010). En el recuadro C.1 se explica cómo se puede medir la participación en las cadenas de valor mundiales con ayuda de un nuevo

conjunto de datos sobre el comercio en función del valor añadido (TiVA) elaborado por la OCDE y la OMC.³ Por desgracia, para elaborar estadísticas sobre el comercio en función del valor añadido se requiere un gran volumen de datos y, por ello, esas estadísticas no están disponibles para muchos de los países en desarrollo más pequeños, incluidos los PMA y las economías pequeñas y vulnerables.

Si se mide en función del valor añadido, la participación mundial en las cadenas de valor mundiales es mayor que si se mide en el contexto del comercio de piezas y componentes y representa casi el 49% del total de las exportaciones brutas. El cuadro C.2 muestra que la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales es ligeramente superior: en 2009, el 51% de las exportaciones brutas de los países en desarrollo corresponde a su participación en redes de producción internacionales. Por otra parte, la prevalencia de las cadenas de valor mundiales ha registrado un leve aumento desde mediados del decenio de 1990.

El gráfico C.5 muestra el índice de participación en las cadenas de valor mundiales de los distintos países en 1995 y 2008.⁴ En 2008, los tres primeros puestos con respecto a la participación en las cadenas de suministro estaban ocupados por economías en desarrollo; el Taipei Chino, Singapur y Filipinas, mientras que en 1995 los tres primeros puestos correspondieron a Singapur; Malasia; y Hong Kong, China. La clasificación obtenida por países grandes como los Estados Unidos, China y la India sugiere que el índice de participación muestra solo una imagen parcial de las cadenas de valor mundiales. El valor atribuido a las economías grandes puede ser relativamente bajo debido a que su tamaño les permite producir internamente un conjunto más amplio de productos intermedios, lo que redundaría en una reducción de las importaciones de tales productos. Además, la producción nacional puede

Cuadro C.2: Índice de participación en las cadenas de valor mundiales, 1995-2009

Índice de participación en las cadenas de valor mundiales:	1995	2000	2005	2008	2009
Todos los países	39,8	46,2	51,0	51,9	48,5
Países desarrollados	39,6	46,3	49,9	50,7	47,2
Países en desarrollo	40,5	45,9	53,5	54,4	50,9

Fuente: Base de datos sobre el comercio en función del valor añadido,

Nota: Las economías desarrolladas incluidas en el conjunto de datos sobre el comercio en función del valor añadido son: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Noruega, Nueva Zelanda y los países miembros de la UE menos Chipre. Las economías en desarrollo incluidas son: Arabia Saudita; Argentina; Brasil; Brunei Darussalam; Chile; China; Filipinas; Hong Kong, China; India; Indonesia; Israel; Malasia; México; República de Corea; Singapur; Sudáfrica; Tailandia; Taipei Chino; Turquía; y Viet Nam, Camboya y la Federación de Rusia también están incluidas en el cálculo del índice de participación.

Gráfico C.3: Proporción de salidas y entradas de IED, 1988-2012 (Porcentaje del total mundial)



concentrarse en los productos finales, lo que implica una menor participación progresiva.

Si se observan los cambios a lo largo del tiempo, todas las economías menos Sudáfrica y Camboya aumentaron su participación en las cadenas de valor mundiales. La República de Corea, el Taipei Chino, Filipinas, la India y China fueron las economías en que más se incrementó esa participación. La creciente importancia de China en las cadenas de valor mundiales también puede apreciarse a la luz de otro análisis de la estructura reticular de las cadenas de valor mundiales presentado en el recuadro C.2.

Como ya se explicó en el recuadro C.1, el índice de participación en las cadenas de valor mundiales se calcula como la suma de la proporción de valor añadido extranjero (participación regresiva) en las exportaciones brutas y la proporción de valor añadido nacional de las exportaciones indirectas (participación progresiva) en las exportaciones brutas. A la luz de la definición del índice de participación, dos países pueden tener una participación idéntica en las cadenas de valor mundiales pero su posición en la cadena de suministro puede ser sustancialmente diferente. En otras palabras, los países pueden participar en una cadena de valor mundial mediante la especialización en

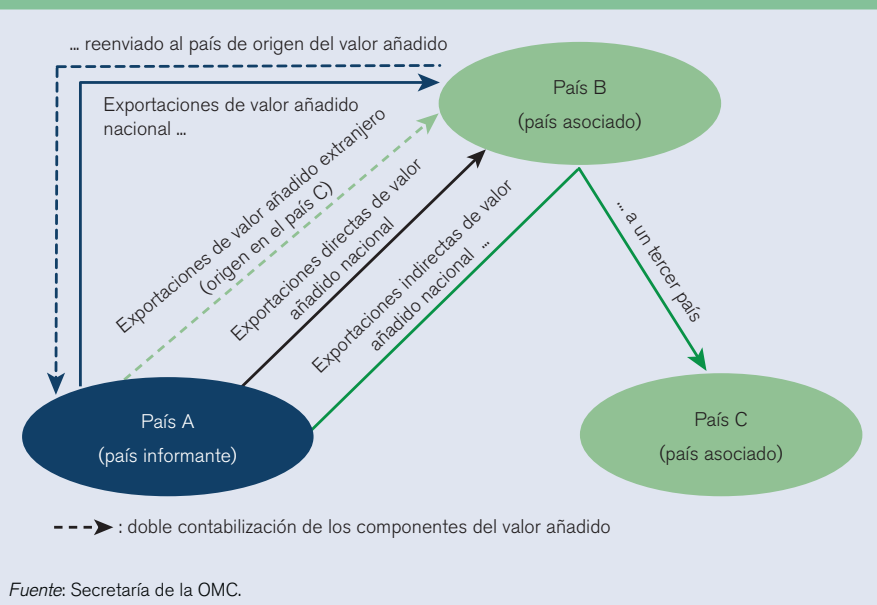
Recuadro C.1: **Cómo se mide la participación en las cadenas de valor mundiales**

Las investigaciones recientes sobre el comercio en función del valor añadido se basan en general en la noción de especialización vertical desarrollada por Hummels *et al.* (2001) y definida como “el valor de los productos intermedios incorporados en las exportaciones de un país”, o el contenido de importación de las exportaciones.⁵ Esta medición refleja solo parcialmente la participación en las cadenas de valor mundiales, pues no tiene en cuenta las fases de la producción en que no se utilizan insumos extranjeros.

Koopman *et al.* (2010) proponen un índice de participación en las cadenas de valor mundiales que refleja el contenido de importación de las exportaciones (participación regresiva) y la cantidad de valor añadido nacional incorporada en las exportaciones brutas de terceros países en forma de insumos intermedios (participación progresiva). El índice de participación se define como la suma del valor añadido extranjero incorporado en las exportaciones de un país y las exportaciones con valor añadido indirecto (es decir, el valor de los insumos producidos en el país que se utilizan en las exportaciones de otros países), expresada como porcentaje de las exportaciones brutas.⁶ Este índice refleja la participación tanto regresiva como progresiva. En el presente informe se calcula ese índice de participación utilizando la base de datos sobre el comercio en función del valor añadido (TiVA).⁷

El gráfico C.4 muestra los distintos componentes del valor añadido de las exportaciones totales. La línea continua negra refleja el valor creado en el país A que se consume efectivamente de forma directa en el país B. La flecha continua verde representa el valor creado en el país A e incorporado en las exportaciones de productos de A a B que luego se elaboran y se exportan al país C, es decir, representa el valor añadido nacional que se exporta indirectamente al país C. La flecha continua azul representa el valor añadido nacional del país A que se reimporta por conducto de productos del país B. Por último, la flecha discontinua verde representa el valor añadido extranjero incorporado en las exportaciones de un país, es decir, el valor de las exportaciones del país A al país B que se ha originado en un tercer país. Por tanto, refleja el contenido de importación de las exportaciones.

Gráfico C.4: **Visualización de los componentes del valor añadido de las exportaciones brutas**



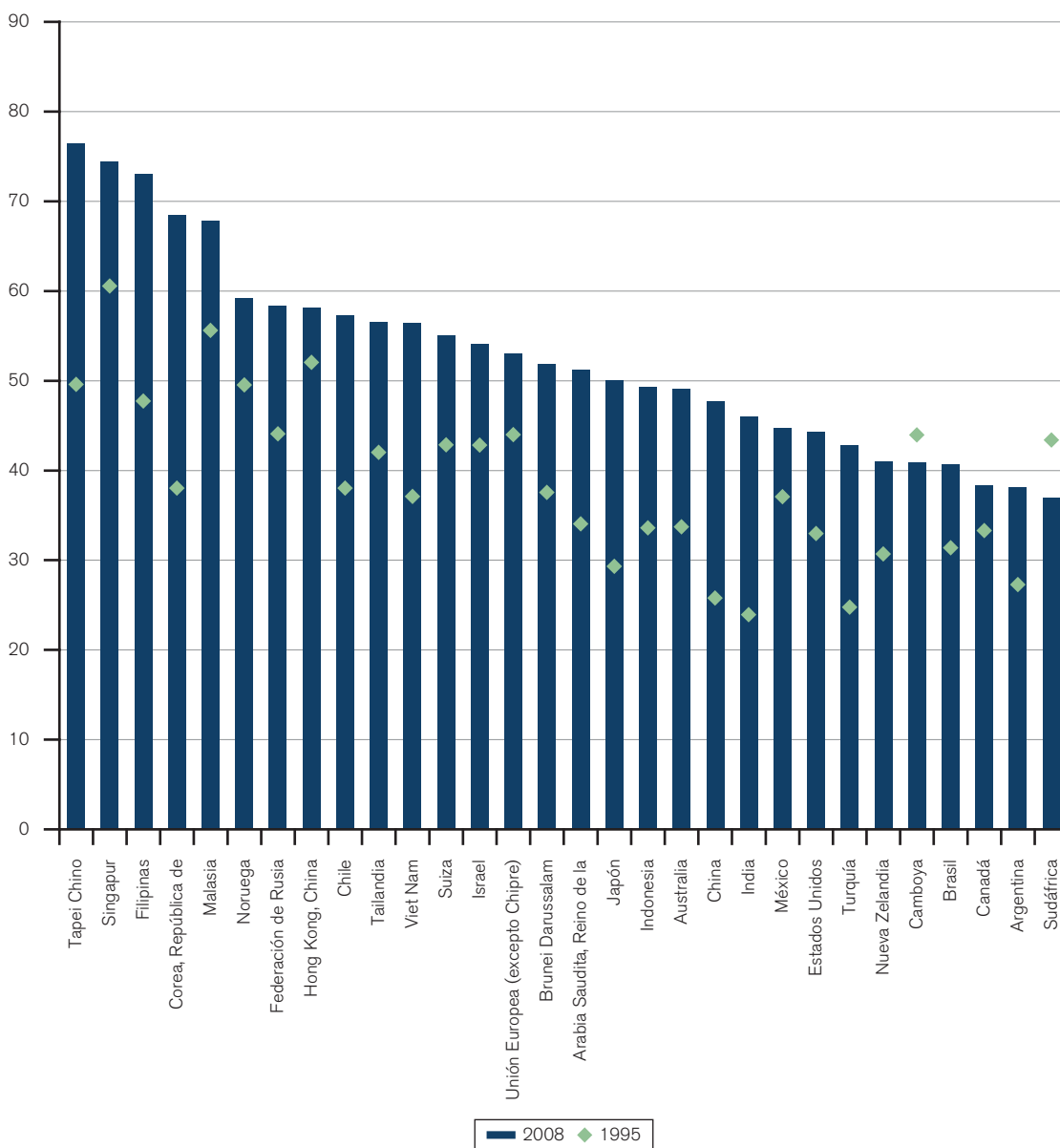
El ejemplo que figura a continuación puede ayudar a comprender estos conceptos. Supóngase que el país A es un exportador de neumáticos al país B. Si el país A importa caucho de un tercer país, el valor del caucho incorporado en las exportaciones de neumáticos de A a B está incluido en el componente de valor añadido extranjero de las exportaciones brutas de A a B. Si esos neumáticos se utilizan para producir los automóviles que el país B exporta al país C, el valor añadido en la producción de neumáticos del país A se indica con la línea continua verde. La suma de estas dos corrientes es el numerador del índice de participación. Si, por el contrario, el automóvil producido por el país B que utiliza neumáticos importados del país A es consumido internamente (en B), el valor de los neumáticos es el valor añadido nacional de las exportaciones directas (línea continua azul). Por último, si el automóvil producido

Recuadro C.1: **Cómo se mide la participación en las cadenas de valor mundiales** (continuación)

en el país B se exporta al país A, el valor añadido en la producción de neumáticos en el país A forma parte de las reimportaciones.

Si se mide en función del valor añadido, la participación mundial en las cadenas de valor mundiales es mayor que si se mide en el contexto del comercio de piezas y componentes y representa casi el 49% del total de las exportaciones brutas. El cuadro C.2 muestra que la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales es ligeramente superior: en 2009, el 51% de las exportaciones brutas de los países en desarrollo corresponde a su participación en redes de producción internacionales. Por otra parte, la prevalencia de las cadenas de valor mundiales ha registrado un leve aumento desde mediados del decenio de 1990.

Gráfico C.5: **Índice de participación en las cadenas de valor mundiales, 1995 y 2008**
(Porcentaje de participación)



Fuente: Cálculos realizados a partir de la base de datos TiVA.

Recuadro C.2: Cartografía y medición del comercio mundial en las redes de valor añadido

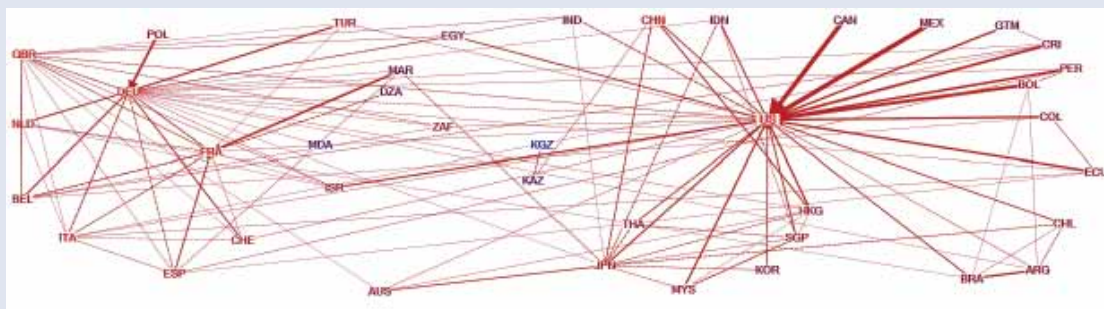
La cartografía del comercio de productos intermedios es un primer paso para analizar la red del comercio intersectorial de productos intermedios que más caracteriza al actual comercio de tareas. Las corrientes de productos intermedios, al conectar a los países y sectores, revelan determinados grados de especialización vertical, así como la estructura geográfica de las redes. Al comparar este tipo de comercio entre empresas (B2B) con el comercio de productos finales (consumo e inversión), se observan las diferencias en la topología de la oferta y la demanda en las cadenas de valor mundiales. Sobre la base de un grupo de países seleccionados por su importancia comercial y su distribución regional, en el gráfico C.6 se trazan las corrientes de productos finales y productos intermedios elaborados en 1995 y 2012.

El comercio de productos finales está claramente organizado en función de destinos de mercado bien definidos, principalmente los Estados Unidos, las economías más grandes de la UE y el Japón. Los Estados Unidos importan un gran porcentaje de las exportaciones de productos finales de sus socios comerciales, especialmente de los demás países de América. Los impulsores de la demanda en Europa se concentran en tres mercados principales, a saber, el Reino Unido, Alemania y Francia. Si se observa la evolución del gráfico en el tiempo, el cambio más notable es el papel cada vez más preponderante de China como importador de productos finales (nueve flechas apuntan hacia China en 2012, por oposición a solo dos en 1995).⁸ No se observan otros cambios relevantes entre 1995 y 2012.

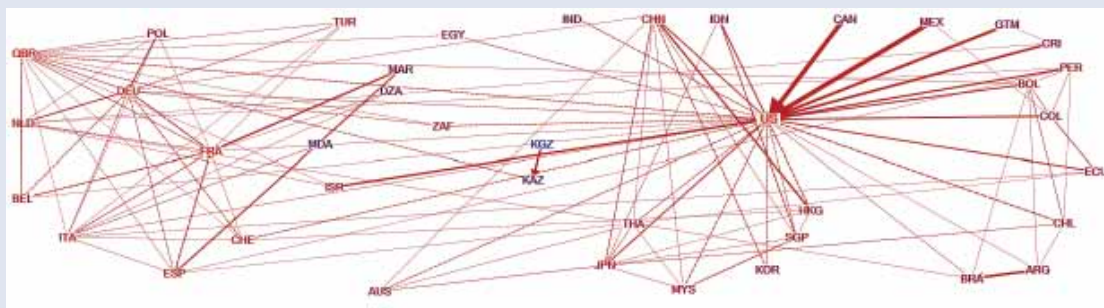
La red de comercio entre empresas de productos intermedios elaborados (excluidas las materias primas) es más difusa que la de productos finales. Si bien los Estados Unidos siguen siendo el principal mercado de destino, su posición en el comercio de productos intermedios es menos dominante. A este respecto también se observa un aumento de la importancia de China como mercado de destino de productos intermedios entre 1995 y 2012 (16 flechas, el doble que en 1995, apuntan hacia China en 2012). Algunos países, como Suiza, cumplen un papel más relevante como importadores de bienes intermedios que como importadores de productos finales en el mercado mundial. Esto podría ser indicativo de una mayor presencia en las cadenas de valor mundiales, habida cuenta de la importancia de los bienes intermedios en el comercio de tareas.

Gráfico C.6: Corrientes comerciales de productos finales y productos intermedios elaborados, 1995 y 2012

(a) Productos finales, 1995



Productos finales, 2012



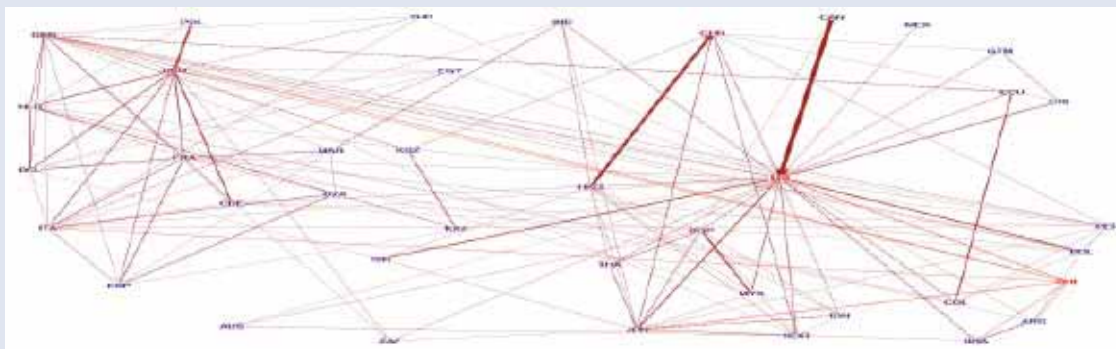
Fuente: Comtrade y CGCE.

Nota: Las corrientes se han normalizado como porcentaje de las exportaciones totales de cada país en las respectivas categorías (productos finales o intermedios). Las corrientes inferiores al 5% no se han representado; cuanto mayor es el porcentaje, más gruesa es la flecha.

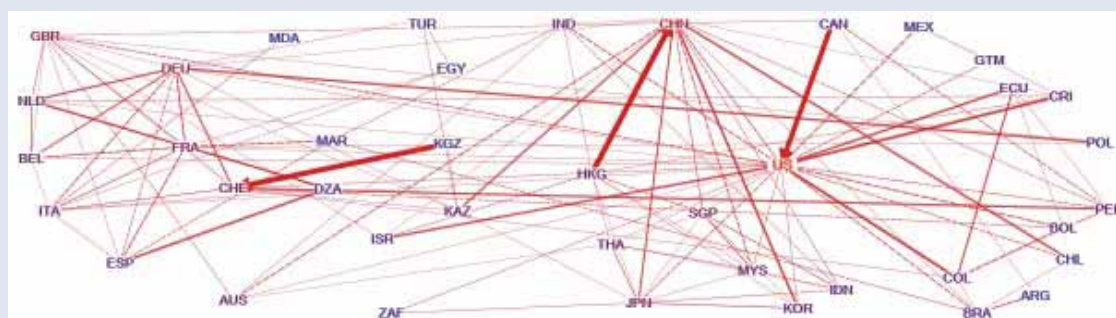
Recuadro C.2: Cartografía y medición del comercio mundial en las redes de valor añadido (continuación)

Gráfico C.6: **Corrientes comerciales de productos finales y productos intermedios elaborados, 1995 y 2012** (continuación)

(b) Productos intermedios (elaborados), 1995



Productos intermedios (elaborados), 2012



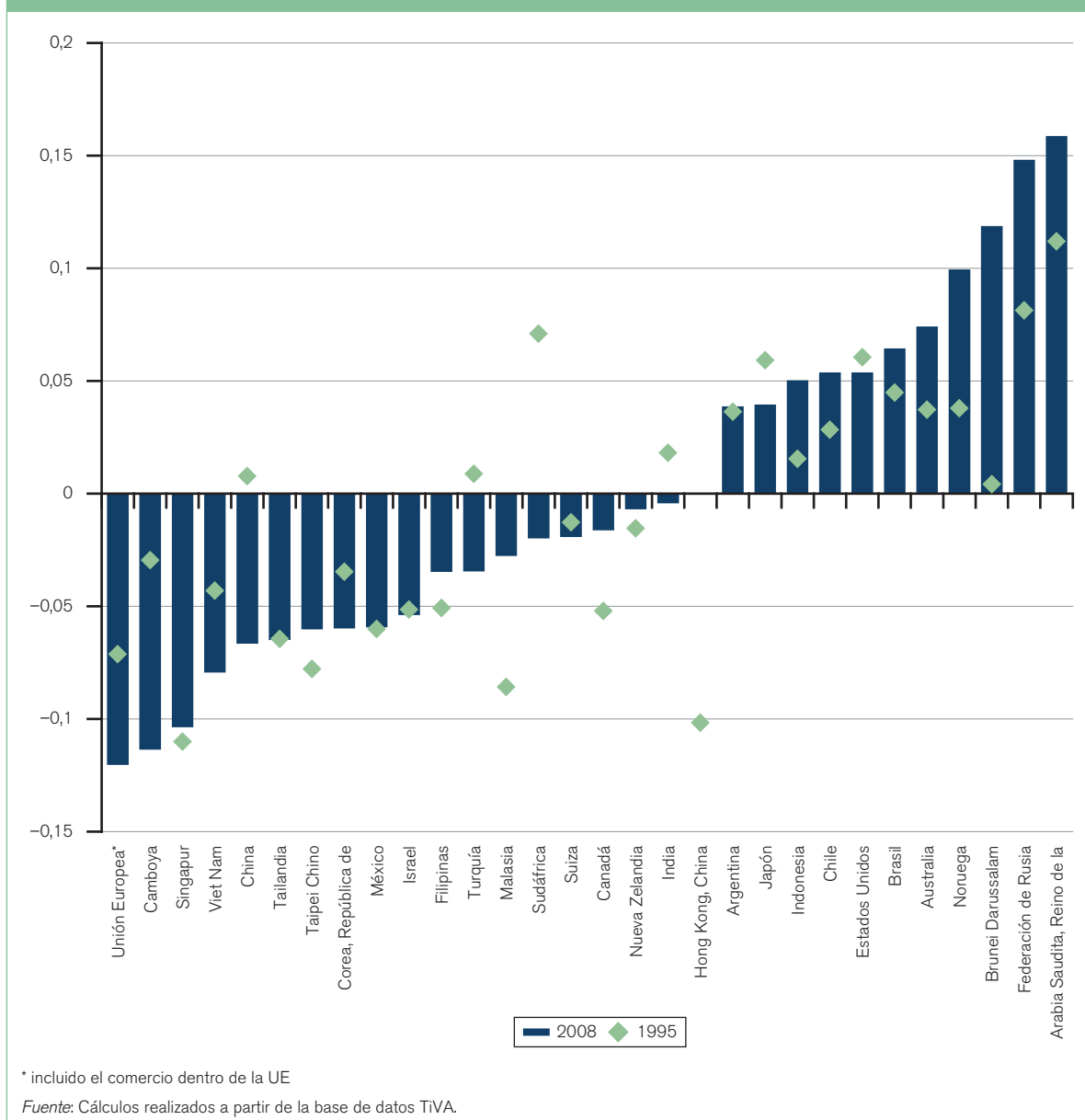
Fuente: Comtrade y CGCE.

Nota: Las corrientes se han normalizado como porcentaje de las exportaciones totales de cada país en las respectivas categorías (productos finales o intermedios). Las corrientes inferiores al 5% no se han representado; cuanto mayor es el porcentaje, gruesa es la flecha.

Baldwin y López-González (2013) estudian la geografía de las redes de producción y ponen de relieve que las cadenas de valor mundiales en el sector de los productos manufacturados constituyen un fenómeno regional.⁹ Estos autores señalan tres regiones principales en las que existen cadenas de suministro: los sectores manufactureros de Europa, las Américas y Asia. La estructura de las cadenas de valor mundiales varía de una región a otra. Las cadenas de suministro de América del Norte y Europa tienen una estructura central con proyección radial. En cambio, la elaboración de productos finales en las cadenas de suministro asiáticas suele incluir escalas en varios países, lo que da lugar al denominado comercio triangular (Baldwin y López-González, 2013).

Empleando una serie de técnicas de análisis de datos de carácter experimental, Escaith y Gaudin (2014) señalan distintos grupos de exportadores.¹⁰ El primer grupo está integrado por países grandes con abundantes recursos naturales y capaces de obtener un superávit comercial mediante la especialización en exportaciones de productos con valor añadido suministrados por sus sectores primarios. El núcleo de este grupo está bien representado por países de América del Sur como la Argentina. Un segundo grupo incluye a los pequeños exportadores que incorporan un mayor contenido de valor añadido a las manufacturas en sus exportaciones e invierten en investigación y desarrollo (I+D). Los países centroeuropeos son los que mejor representan a este grupo. Un tercer grupo de países, compuesto típicamente por las grandes economías de Europa, registran una proporción relativamente alta tanto de bienes manufacturados como de servicios. Irlanda y Luxemburgo forman su propio grupo especial debido a su tamaño pequeño y su profunda integración en las cadenas de valor de la UE. El cuarto grupo está integrado por países con una elevada proporción de contenido de servicios en sus exportaciones nacionales de valor añadido y una baja proporción de bienes manufacturados. Este grupo es relativamente diverso, dado que incluye a economías tan diferentes como los Estados Unidos, el Japón y Grecia.

Gráfico C.7: Índice de posición de determinadas economías en las cadenas de valor mundiales, 1995 y 2008



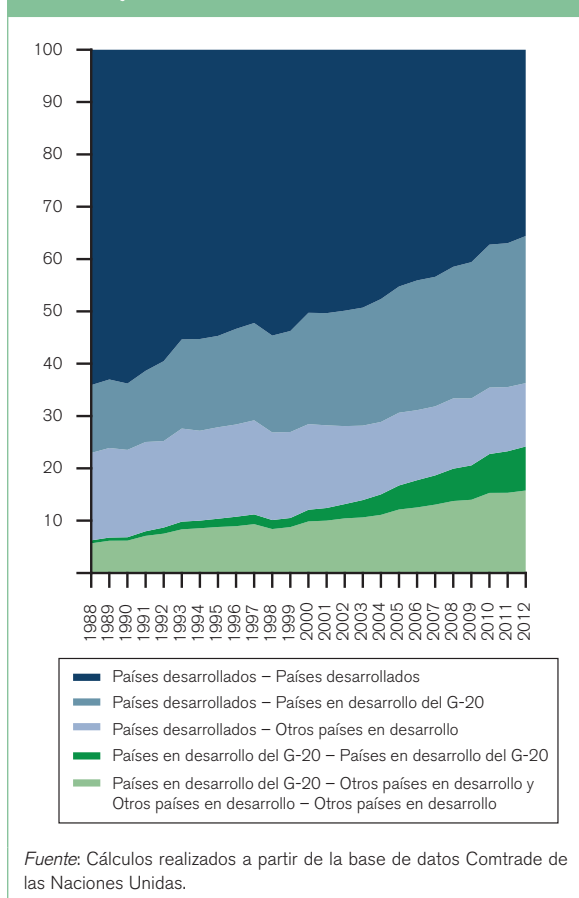
actividades situadas en las fases iniciales o en las fases más avanzadas de la cadena de producción.

ubicar en una fase relativamente más temprana en la cadena de suministro.

Koopman *et al.* (2010) proponen un índice de posición en la cadena de valor mundial que indica si un país se especializa en las primeras o en las últimas etapas del proceso productivo.¹¹ Si un país se ubica en la fase inicial de la cadena de producción (primeras etapas del proceso productivo), es probable que registre mayores valores de participación progresiva que de participación regresiva. Si un país se especializa en las últimas etapas del proceso productivo (fase avanzada de la cadena de producción), es probable que importe un gran número de bienes intermedios del extranjero y, por tanto, tenga un alto grado de participación regresiva. El índice de posición en la cadena de valor mundial está concebido de modo que se asigna un valor positivo a los países con una mayor participación progresiva que regresiva. Estos países se

El gráfico C.7 muestra los valores según el índice de posición en 1995 y 2008 para los países sobre los que se disponía de datos. El Reino de la Arabia Saudita, la Federación de Rusia y Brunei Darussalam son los países que se ubicaron en las fases relativamente más tempranas en 2008. Como era previsible, otros países con abundantes recursos naturales, como el Brasil, Australia y Noruega, también se situaron en esas etapas iniciales. Camboya, Singapur y Viet Nam son los países en desarrollo de la muestra situados en la posición más avanzada. Al comparar la posición de los distintos países a lo largo del tiempo, las experiencias de China, Turquía, la India y Sudáfrica son muy ilustrativas. Estos países pasaron de una etapa relativamente temprana a una etapa avanzada, y a este respecto es particularmente notable el caso de China.¹²

Gráfico C.8: Participación en las importaciones de piezas y componentes, 1988-2012 (Porcentaje)



las economías en desarrollo del G-20, especialmente en el decenio de 2000. Así pues, la participación de estos últimos países en las cadenas de valor mundiales es cada vez más prominente, mientras que los PMA permanecen al margen de esas cadenas de valor.

Los países en desarrollo han ido aumentando su contribución al valor añadido en las cadenas de valor mundiales de otros países en desarrollo: entre 1995 y 2008, el valor añadido extranjero procedente de las economías de países en desarrollo del G-20 y otros países en desarrollo como proporción de las exportaciones brutas aumentó en casi todos los países (véase el cuadro C.1 del apéndice). En particular, las economías en desarrollo del G-20 están importando más insumos del extranjero y contribuyendo en mayor medida a las exportaciones de casi todos los países en desarrollo incluidos en la muestra. En contraste, los países desarrollados aportan actualmente una menor proporción de valor a las exportaciones de casi todos los países en desarrollo del G-20 y otros países en desarrollo.

En cuanto a las corrientes de IED, los países en desarrollo ya son la fuente de una gran parte de los ahorros mundiales, y mantienen 1,8 billones de dólares EE.UU. en IED en otros países (Kharas y Rogerson, 2012). Actualmente, la mayor parte de esos ahorros se destina a las economías desarrolladas pero esta tendencia está cambiando a favor de las economías en desarrollo. Por tanto, los países en desarrollo están pasando a ser cada vez más una fuente de IED en el Sur. Malasia, China y la India se contaron entre los cinco principales inversores de África en 2013, junto con Francia y los Estados Unidos (véase UNCTAD (2013b)). Bera y Gupta (2009) muestran que, en el caso de la India, la IED originada en otros países en desarrollo es tan importante como la procedente del mundo desarrollado.

(b) Creciente importancia de las cadenas de valor mundiales Sur-Sur

En los análisis económicos sobre las cadenas de suministro suele adoptarse una perspectiva Norte-Sur. Sin embargo, los datos muestran un aumento considerable de las cadenas de valor mundiales entre las economías en desarrollo. La proporción del comercio de piezas y componentes entre países en desarrollo aumentó de aproximadamente el 6% en 1988 a casi el 25% en 2013. Este aumento no se debe a que las cadenas de valor entre países desarrollados y países en desarrollo hayan perdido relevancia. La proporción del comercio de productos intermedios entre países desarrollados y países en desarrollo se incrementó de un 30% a un 40% durante ese período. En contraste, el comercio de piezas y componentes entre países desarrollados se redujo a casi la mitad.

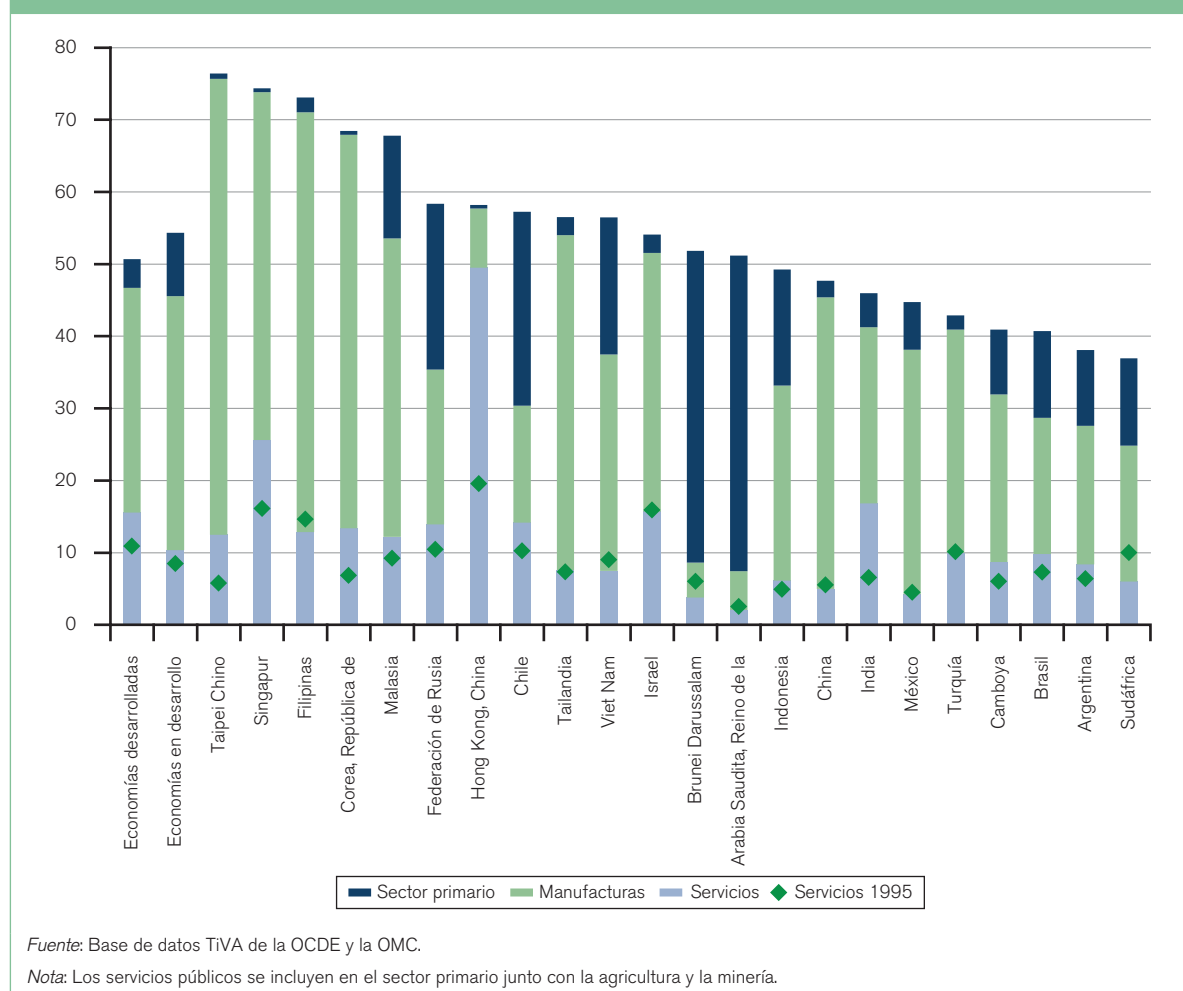
El gráfico C.8 muestra que el aumento de la proporción del comercio de productos intermedios entre los países desarrollados y los países en desarrollo se debe principalmente a una intensificación de las actividades de los países desarrollados y los países en desarrollo del G-20 en el marco de las cadenas de valor mundiales. Aunque en menor escala, también aumentaron las actividades entre

(c) Importancia de los servicios en las cadenas de valor mundiales

El comercio de servicios en las cadenas de valor mundiales se realiza de dos maneras distintas. Los servicios pueden comercializarse directamente a través de las fronteras, aunque en menor medida que los productos. O bien, los servicios están incorporados en los productos y el comercio se realiza indirectamente a través de éstos. Por ejemplo, los servicios nacionales de ingeniería, logística o finanzas que forman parte de la producción de un automóvil se exportarán después indirectamente, es decir, incorporados en el vehículo.

El gráfico C.9 muestra un desglose del índice de participación en la cadena de valor mundial en tres amplios sectores: los servicios, las manufacturas y el sector primario. La parte del índice de participación en las cadenas de valor mundiales correspondiente a los servicios refleja las concatenaciones regresivas (contenido extranjero de las exportaciones de servicios) y progresivas (contenido nacional de las exportaciones de servicios

Gráfico C.9: Contribución de las exportaciones de servicios, manufacturas y productos del sector primario a las cadenas de valor mundiales, por economías, 1995 y 2008 (Porcentaje)



utilizado en las exportaciones totales de terceros países) de las exportaciones directas de servicios.¹³

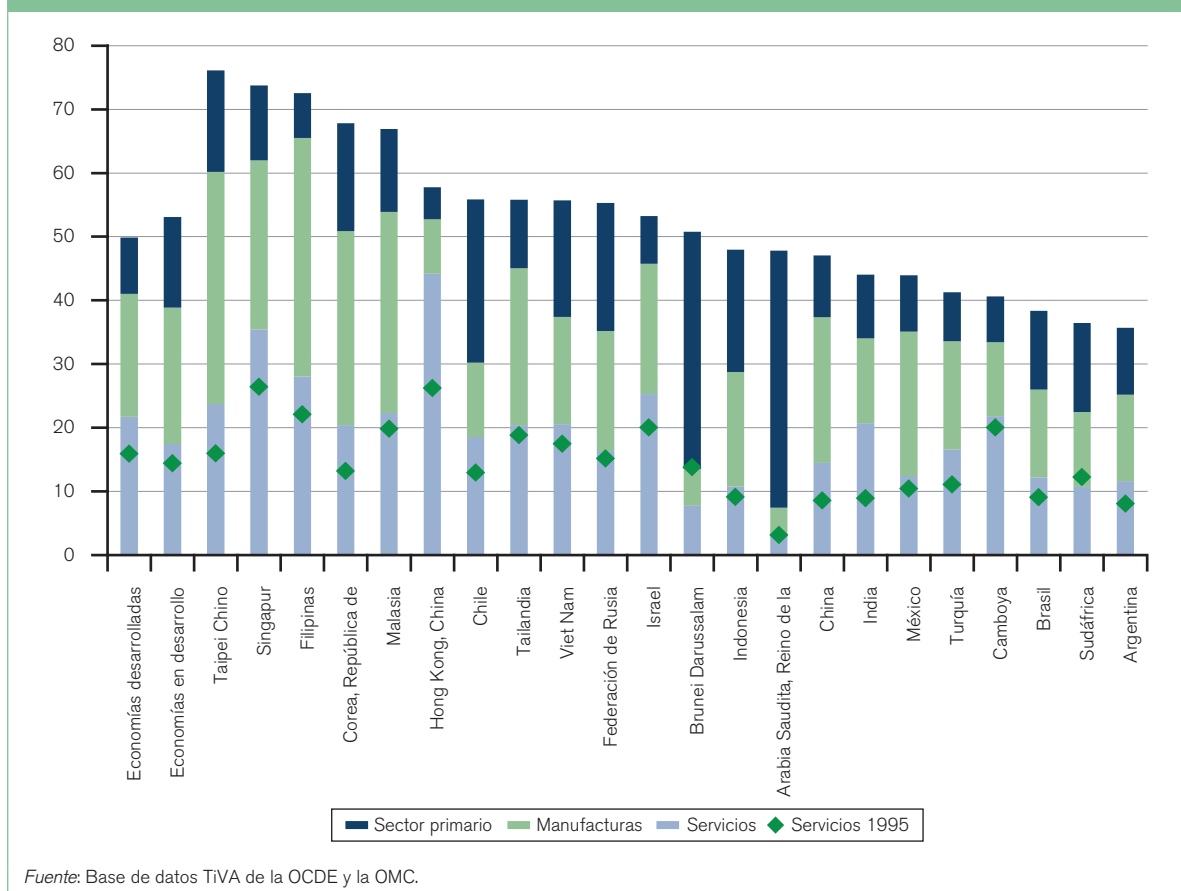
El comercio de servicios en el interior de las cadenas de valor mundiales representa casi el 16% de las exportaciones de los países desarrollados y algo más del 10% de las exportaciones de los países en desarrollo, respectivamente. Hong Kong, China; Singapur; y la India tienen la participación más alta (50%, 26% y 17% respectivamente). Entre 1995 y 2008, el comercio de servicios de las cadenas de valor mundiales aumentó en la mayoría de los países en desarrollo y también, ligeramente, en la totalidad de los países. Sin embargo, para casi todas las economías, el comercio de productos manufacturados representa la mayor parte del comercio en las cadenas de valor mundiales, que se concentra en los sectores del equipo eléctrico y de los productos químicos y la minería.

Aunque el desglose contenido en el gráfico C.9 refleja las concatenaciones regresivas y progresivas internacionales de las exportaciones de servicios, es posible que subestime la importancia de los servicios para las cadenas de valor mundiales en la medida en que los servicios incorporados

en las exportaciones de productos manufacturados se reflejan en la parte del índice correspondiente a las manufacturas. No obstante, también es posible desglosar el índice de manera diferente a fin de medir el valor añadido en forma de servicios que se comercia en el interior de las cadenas de valor. En particular, la medida correspondiente a las concatenaciones regresivas se define entonces como el contenido extranjero de servicios de las exportaciones totales, mientras que la medida correspondiente a las concatenaciones progresivas se define como el contenido nacional de servicios en las exportaciones totales de terceros países.

El gráfico C.10¹⁴ muestra que el valor añadido en forma de servicios a las cadenas de valor constituye el 17% de las exportaciones de los países en desarrollo, mientras que el valor añadido a través de las manufacturas es ligeramente inferior al 21%. Por su parte, en los países desarrollados, el valor añadido en forma de servicios que se comercializa en el marco de las cadenas de valor mundiales representa el 22% de las exportaciones, lo que supera incluso el 19% correspondiente al valor añadido a través de las manufacturas. Por consiguiente, mientras

Gráfico C.10: Contribución del valor añadido por los sectores de servicios, manufacturero y primario a las cadenas de valor mundiales por economías, 1995 y 2008 (Porcentaje)



Fuente: Base de datos TIVA de la OCDE y la OMC.

que las exportaciones directas de servicios en las cadenas de valor mundiales son considerablemente inferiores a las exportaciones de productos manufacturados, el valor añadido a las exportaciones de servicios, incluidos los servicios incorporados en las exportaciones de productos manufacturados, es solo ligeramente inferior al valor añadido a las exportaciones de manufacturas en los países en desarrollo e incluso superior en los países desarrollados.

En el recuadro C.3 se brindan otras reflexiones sobre el comercio indirecto de servicios -es decir, los servicios incorporados en las exportaciones de productos manufacturados-, resultante de la llamada “servicificación” del sector manufacturero.

Otra forma de medir el comercio directo de servicios en las cadenas de valor mundiales es mediante el análisis de la deslocalización de los servicios, que significa el traslado de las actividades de servicios del ámbito de la economía nacional a una economía extranjera. Por consiguiente, la deslocalización de los servicios abarca tanto las actividades de un proveedor independiente (resultantes de la externalización de los servicios en otros países) como las actividades realizadas localmente por una filial extranjera (resultantes de la IED).

Las estadísticas tradicionales sobre el comercio no miden las corrientes comerciales relacionadas con la deslocalización de servicios debido a que, contrariamente a lo que ocurre con las mercancías, no se dispone de una clasificación para distinguir entre productos intermedios y productos finales.¹⁵ Sin embargo, muchos de los llamados servicios deslocalizados pertenecen a las partidas de la balanza de pagos correspondientes a los servicios informáticos y de información y otros servicios prestados a las empresas. En las exportaciones agregadas de ambos tipos de productos, la proporción correspondiente a los países en desarrollo aumentó de cerca del 25% a más del 31% entre 2005 y 2012, lo que muestra la relativa competitividad de los países en desarrollo y su creciente participación en las cadenas de valor mundiales. En el recuadro C.4 se proporcionan ejemplos de países en desarrollo que han puesto en práctica con éxito la deslocalización de servicios de tecnologías de la información.

La participación de los PMA en las cadenas de valor a través de las exportaciones de servicios es limitada. Por ejemplo, el conjunto de datos UNCTAD-EORA revela que el contenido extranjero de las exportaciones de los PMA es del 14% en comparación con una media mundial del 25% (Escaith y Tamenu, 2013).¹⁶ En cambio, si se observan los datos estándar del comercio transfronterizo,

Recuadro C.3: “Servicificación” del sector manufacturero

La creciente utilización de servicios en la actividad manufacturera, tanto en los procesos de producción como en las ventas, se ha descrito como una “servicificación del sector manufacturero”, también llamada “serviciación” o “manuservicio” (Low, 2013). En otras palabras, “los servicios se integran en los bienes o se agregan a éstos y se comercializan indirectamente como insumos intermedios para la producción de mercancías” (Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, 2011).

El gráfico C.11 muestra esta “servicificación” del sector manufacturero a través de los servicios para el funcionamiento de la cadena de suministro (incorporados) y de los servicios de atención y despacho al cliente (agregados). Aunque en los estudios sobre el comercio frecuentemente se hace referencia a servicios incorporados y servicios agregados, esta distinción no es tan clara, puesto que el mismo servicio puede entrar en la cadena de valor en distintas etapas. Lo más importante para las estadísticas comerciales en términos de valor añadido y, por tanto, para los fines del análisis, es determinar si el servicio se suministra internamente o mediante transacciones entre partes independientes (Low, 2013).

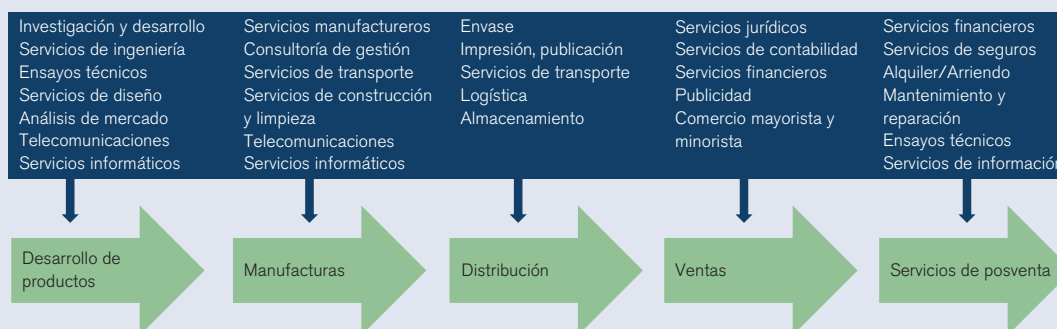
Las corrientes de valor añadido son las más apropiadas para comprender el fenómeno de “servicificación” del sector manufacturero, dado que permiten medir las exportaciones indirectas de servicios, cuyo valor añadido de servicios está incorporado en el producto exportado.¹⁷ Esas exportaciones indirectas de servicios pueden ser particularmente pertinentes para las pequeñas y medianas empresas (PYME) nacionales que a menudo se especializan en nichos de mercado y no tienen capacidad para exportar directamente. Con frecuencia, gracias a esos servicios incorporados, las PYME pueden participar en las cadenas de valor mundiales en calidad de proveedores directos o indirectos de empresas multinacionales.

El gráfico C.12 muestra el contenido de valor añadido mediante servicios a las exportaciones de industrias manufactureras. En los países desarrollados, el valor añadido en forma de servicios representa aproximadamente la tercera parte de las exportaciones de productos manufacturados (32%), cifra considerablemente superior a la de los países en desarrollo, donde esa proporción es del 26%. Entre los países en desarrollo, Brunei Darussalam (37%), la India (36%), Camboya (36%) y Hong Kong, China (34%) tienen las exportaciones de productos manufacturados con el mayor contenido de servicios.

El menor contenido de valor añadido mediante servicios a las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo en comparación con las de los países desarrollados se debe principalmente a que el valor añadido mediante servicios a nivel nacional en los países en desarrollo es inferior. En contraste, la proporción de valor añadido mediante servicios extranjeros a las exportaciones de productos manufacturados, que incorpora las concatenaciones regresivas internacionales de las manufacturas respecto de los servicios, es similar en los países desarrollados y los países en desarrollo, con un 11% y un 12% respectivamente. Por otra parte, la proporción de servicios extranjeros contenidos en las exportaciones de productos manufacturados de los países en desarrollo aumentó entre 1995 y 2008.

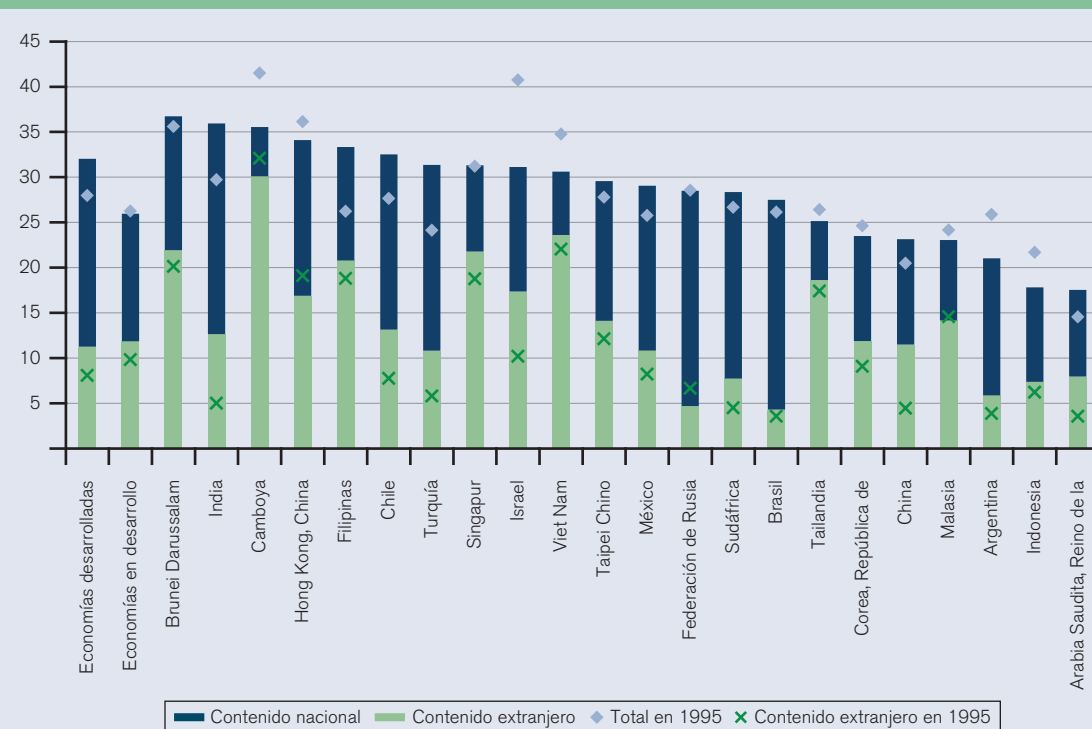
El alto contenido de valor añadido en forma de servicios a las exportaciones de productos manufacturados subraya la importancia de los insumos de servicios importados y nacionales para la competitividad de las exportaciones de

Gráfico C.11: Ejemplos de servicios en la cadena de valor



Fuente: Secretaría de la OMC.

Gráfico C.12: Contenido de valor añadido mediante servicios en las exportaciones de productos manufacturados, 1995 y 2008 (Porcentaje)



Fuente: Base de datos TiVA de la OCDE y la OMC.

Nota: Se han agregado los datos de los países a fin de calcular el contenido nacional y extranjero de las exportaciones de las economías desarrolladas y las economías en desarrollo. El contenido de servicios de las exportaciones para el grupo de las economías desarrolladas y el grupo de las economías en desarrollo es ligeramente inferior si se basa en un simple promedio de todas las economías.

productos manufacturados en los países en desarrollo. En consecuencia, las reformas del comercio de servicios de todo tipo son importantes para mejorar las estrategias destinadas a aumentar la competitividad de las empresas (Arnold *et al.*, 2011). La reforma del comercio de servicios afectará al contenido de valor añadido tanto extranjero como nacional de las exportaciones de productos manufacturados, dado que el comercio de servicios abarca no solo el suministro transfronterizo de servicios (modo 1, según la definición del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC), sino también el suministro mediante “presencia comercial” (modo 3: una empresa extranjera establece sucursales o filiales a fin de prestar servicios en otro país) y “presencia de personas físicas” (modo 4: personas que se desplazan de su país para suministrar los servicios en el extranjero).

la participación de los PMA en las exportaciones mundiales en los dos sectores representativos de la deslocalización, a saber, los servicios de informática e información y otros servicios prestados a las empresas, se duplicó para pasar del 0,16% en 2005 al 0,33% en 2013, cifra que, con todo, es considerablemente inferior a la participación de los PMA en las exportaciones mundiales de servicios comerciales (0,65%) y de mercancías (1,14%) en 2013.¹⁸

Si bien los servicios de comunicaciones (8%) y de transporte (22%) ocupan respectivamente el tercer y el segundo lugar entre los componentes más importantes de las exportaciones de servicios comerciales de los PMA, el elemento dominante de éstas son los servicios de viajes,

es decir, el turismo, que con un crecimiento del 7% alcanzó en 2012 la cifra de 5.900 millones de dólares EE.UU., o el 45% de los ingresos de los PMA. Como se observa en el recuadro C.5, la cadena de valor del turismo puede ser un factor relevante para el desarrollo de los PMA y las economías pequeñas y vulnerables.¹⁹

En general, un obstáculo para la participación de los PMA y otros países en desarrollo en las cadenas de suministro es el elevado costo del transporte. Para los países remotos o sin litoral, en particular, los servicios ofrecen un mayor potencial para la participación en las cadenas de valor mundiales cuando pueden suministrarse por conducto de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), tales como los servicios de tecnologías de la información, los servicios

Recuadro C.4: Los países en desarrollo y la deslocalización de servicios de tecnología de la información

El aumento de la deslocalización de las tecnologías de la información durante los dos últimos decenios se ha visto facilitada por factores como la gran difusión de Internet y de otros adelantos tecnológicos, las aptitudes lingüísticas e informáticas de la fuerza de trabajo y el Acuerdo sobre Tecnología de la Información de la OMC, adoptado en 1996, que permite a las partes eliminar completamente los aranceles sobre los productos de tecnología de la información abarcados por el Acuerdo. Gracias al Acuerdo, el sector de la electrónica ha podido abaratar los costos de producción de los artículos de tecnología de la información, lo que a su vez ha contribuido a mejorar la competitividad de los países. Cabe citar como ejemplos de ello a Irlanda, Israel y la India. En la India, las importaciones han aumentado mucho más rápidamente que las exportaciones, lo que indica que las industrias nacionales utilizan esos productos para aumentar su productividad, por ejemplo en el sector de servicios. En consecuencia, las exportaciones de servicios informáticos de la India se han multiplicado por 11 desde 2000 (OMC, 2012a) y el país ha pasado a tener el predominio en materia de deslocalización de servicios de tecnología de la información al absorber casi un 60% del mercado de la deslocalización a nivel mundial (UNCTAD, 2012a).

En el cuadro C.3 figuran otros datos que corroboran el positivo rendimiento comercial de la India y otras economías en desarrollo como Filipinas, Malasia y Costa Rica en la industria de servicios informáticos. La India exportó 33.000 millones de dólares EE.UU. en servicios informáticos en 2009, lo que representó cerca del 20% de las exportaciones mundiales. Además, la India está altamente especializada en la exportación de servicios informáticos. La medición de la ventaja comparativa manifiesta indica que su participación en el mercado mundial de exportaciones de servicios informáticos es 5,49 veces superior a su participación en el total de las exportaciones de servicios.

El cuadro C.3 muestra asimismo que, en varias economías en desarrollo, las exportaciones de servicios informáticos han estado creciendo a un ritmo mayor que en las economías desarrolladas. El crecimiento ha sido particularmente fuerte en Filipinas, cuyas exportaciones aumentaron de 89 millones de dólares EE.UU. en 2005 a 1.900 millones de dólares EE.UU. en 2010 (una tasa anual del 85%), lo que indica la aparición de una ventaja comparativa de este país en el sector de los servicios informáticos. Pueden observarse progresos similares en Malasia, así como en dos economías de América Latina: Argentina y Costa Rica.

Cuadro C.3: Cinco principales exportadores de servicios informáticos, por grupos de economías, 2005-2010
 (Porcentaje y miles de dólares EE.UU.)

	Exportaciones					Importaciones				
	Valor ('000 \$EE.UU.)		Crecimiento anual (%)	Participación (%)	Ventaja comparativa manifiesta	Valor ('000 \$EE.UU.)		Crecimiento anual (%)	Participación (%)	Ventaja comparativa manifiesta
	2005	2010	2005-2010	2010	2010	2005	2010	2005-2010	2010	2010
Países menos adelantados (PMA)										
Bangladesh	18.557	37.440	15	0,02	0,61	3.792	4.873	5	0,01	0,04
Uganda	32.825	37.407	3	0,02	0,70	22.191	32.579	8	0,04	0,54
Mozambique	121	5.237	112	0,00	0,18	2.659	691	-24	0,00	0,02
Tanzania	265	4.634	77	0,00	0,04	4.597	9.561	16	0,01	0,16
Samoa	n.a.	972	n.a.	0,00	0,12	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Otras economías en desarrollo										
Israel	4.528.500	7.699.500	11	4,59	6,24	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Filipinas	89.000	1.928.000	85	1,15	2,69	62.000	109.000	12	0,13	0,30
Malasia	435.260	1.453.770	35	0,87	0,81	379.295	1.206.030	34	1,44	1,34
Costa Rica	254.378	1.216.190	37	0,72	5,56	10.721	20.844	14	0,02	0,36
Hong Kong, China	207.000	812.000	31	0,48	0,15	371.000	488.000	6	0,58	0,30
Economías en desarrollo G-20										
India	n.a.	33.383.179	n.a.	19,89	5,76	1.048.870	2.175.840	16	2,59	0,58
Federación de Rusia	374.570	1.273.280	28	0,76	0,56	378.620	1.637.450	34	1,95	0,71
Argentina	235.210	1.237.340	39	0,74	1,88	190.730	445.356	18	0,53	1,00
Brasil	80.223	195.100	19	0,12	0,13	1.656.840	3.414.480	16	4,07	1,76
Corea, República de	n.a.	149.000	n.a.	0,09	0,03	n.a.	170.600	n.a.	0,20	0,06
Economías desarrolladas										
Irlanda	19.369.000	37.196.458	14	22,17	7,51	378.053	752.273	15	0,90	0,22
Alemania	8.415.411	16.304.988	14	9,72	1,37	8.587.027	14.066.711	10	16,76	1,66
Reino Unido	8.476.394	9.952.424	3	5,93	0,79	3.330.921	5.256.661	10	6,26	1,01
Estados Unidos	3.554.000	8.771.000	20	5,23	0,32	2.000.000	18.394.000	56	21,91	1,54
Suecia	2.608.025	6.813.995	21	4,06	2,04	1.384.166	2.341.998	11	2,79	1,50

Fuente: Secretaría de la OMC.

Nota: La ventaja comparativa manifiesta se define como la relación entre la tasa de participación de un país en el mercado mundial de exportaciones (importaciones) de servicios informáticos y su tasa de participación en el mercado mundial de exportaciones (importaciones) totales de servicios. No se incluyó a China debido a la falta de datos desglosados.

Recuadro C.4: Los países en desarrollo y la deslocalización de servicios de tecnología de la información (continuación)

Costa Rica ha registrado una tasa de crecimiento medio anual superior al 35% desde 2005, con exportaciones por valor de más de 1.200 millones de dólares EE.UU. en 2010. Además, el índice de ventaja comparativa manifiesta de 5,28 refleja el hecho de que Costa Rica se especializa en servicios informáticos, lo que la hace competitiva en las exportaciones de estos servicios. Se menciona a menudo a Costa Rica como ejemplo de fuerte integración en las cadenas de suministro internacionales. Monge-Ariño (2011) afirma que más del 40% de las exportaciones totales de este país están relacionadas con las cadenas de valor mundiales. Los servicios y suministros ofrecidos a nivel local contribuyen en gran medida a estas corrientes comerciales inducidas por las cadenas de valor mundiales (véase también el recuadro C.5).

Recuadro C.5: La cadena de valor del turismo como oportunidad para el desarrollo

La cadena de valor del turismo incluye servicios relacionados con la organización de viajes, lo que a menudo entraña la participación de servicios internacionales de agencias de viajes y organización de viajes en grupo, transportes internacionales y toda una gama de bienes y servicios suministrados en el país de destino (véase el cuadro C.4). Además, el turismo beneficia indirectamente a la economía nacional al contribuir al desarrollo de otros sectores, como la agricultura (por ejemplo, el suministro de productos alimentarios a los establecimientos hoteleros), la construcción, las comunicaciones, los servicios públicos (por ejemplo, el suministro de electricidad y agua a los hoteles) y la gestión de conferencias y eventos. La demanda de esos servicios, algunos de los cuales requieren una gran intensidad de mano de obra, crea oportunidades adicionales de empleo, especialmente para personas semicualificadas en las zonas rurales de los PMA.

Camboya, Tanzania y Uganda son los mayores exportadores de servicios de turismo entre los PMA y representan respectivamente el 15%, el 14% y el 9% de las exportaciones de servicios turísticos de los PMA. Además, los ingresos por concepto de esos servicios son especialmente importantes para muchos grupos de pequeños países insulares del África, del Caribe y el Pacífico (países ACP), como Vanuatu y Samoa. Por ejemplo, el turismo ha tenido un papel relevante en la reclasificación de Cabo Verde y las Maldivas en 2007 y 2011 respectivamente (Honeck, 2012). Además de las Maldivas, otras economías pequeñas y vulnerables están orientadas al turismo. Entre éstas se cuentan Fiji, Granada, Honduras, Jamaica, Nicaragua, la República Dominicana y un gran número de pequeñas islas de las Antillas Menores en el Caribe.

Los PMA orientados al turismo han intentado medir la contribución del turismo en la cadena de valor del sector. Por ejemplo, en Tanzania, el alojamiento en hoteles representó el 25,3% del gasto total de los turistas en 2010, seguido de las compras (17,8%) y los alimentos y bebidas (16,8%). El montañismo supuso otro 13,5%. En Uganda, una encuesta de turistas a la salida del país mostró que en 2011 el alojamiento fue la principal categoría de gastos (44%), seguido de la compra de *souvenirs* (16%), los alimentos y bebidas (15%), el transporte (12%) y las excursiones (8%).

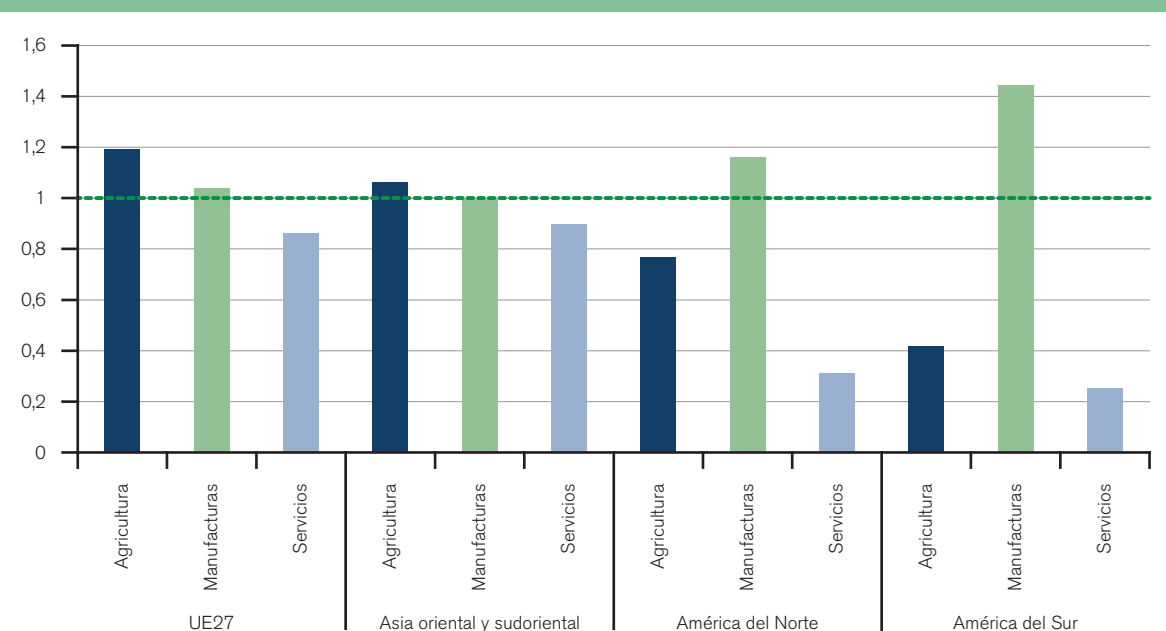
Christian *et al.* (2011) señalan cuatro maneras en que los países pueden progresar en las cadenas de valor del turismo. En primer lugar, pueden tratar de atraer IED para aumentar el tamaño y la calidad de sus hoteles. En segundo lugar, los operadores de turismo pueden mejorar sus servicios desde el punto de vista funcional si en vez de servir de guías locales para los operadores de excursiones pasan a prestar servicios a un agente extranjero en calidad de organizadores a nivel local o nacional. En tercer lugar, mediante las tecnologías de la información pueden comercializar sus productos a través de Internet y utilizar sistemas de reserva en línea. Por último, los países pueden intensificar o ampliar su oferta de productos turísticos, para incluir por ejemplo el ecoturismo, el turismo cultural o los viajes centrados en actividades de playa.

Cuadro C.4: Una cadena de valor del turismo simplificada

Alojamiento	Alimentos y bebidas	Souvenirs y entretenimiento	Transporte	Excursiones
Hotel	Restaurante	Tienda de souvenirs	Regional y local	Guías
Balneario	Bar	Mercado	Autobús, taxi, alquiler de automóviles	Operadores de turismo
Casa de huéspedes	Puesto de comida	Vendedores	etc.	Agencias de viaje
Cabaña	Mercado	Artesanos		etc.
etc.	etc.	Festivales		
		Parques temáticos		

Fuente: Centro de Comercio Internacional (ITC).

Gráfico C.13: Intensidad regional de las exportaciones, por sectores globales de determinadas regiones, 2008 (Relación proporcional)



Fuente: Cálculos de los autores realizados a partir de la base de datos TiVA de la OCDE y la OMC.

Nota: Los totales regionales comprenden las siguientes economías: UE-27: todos los países de la UE, excepto Chipre (y Croacia); Asia Oriental y Sudoriental: Brunei Darussalam; Camboya; Filipinas; Hong Kong, China; Indonesia; Japón; Malasia; República de Corea; Singapur; Tailandia; Taipei Chino; Viet Nam; América del Norte: Canadá, Estados Unidos, México; América del Sur: Argentina, Brasil y Chile. Un indicador IR (intensidad regional) superior (o inferior) a 1 indica que, en un determinado sector, el comercio regional es mayor (o menor) respecto del comercio global.

financieros o numerosos servicios prestados a las empresas. Como se desprende del recuadro C.4, la India y Filipinas son ejemplos de países en desarrollo que, pese a estar lejos de los grandes mercados europeos y estadounidenses, han pasado a ser importantes centros de deslocalización de servicios informáticos y otros servicios prestados a las empresas. Por ejemplo, según una clasificación de los 100 principales destinos de externalización de estos servicios, las ocho primeras ciudades clasificadas están en la India (seis) o en Filipinas (dos) (Tholons, 2013).

La medición de la intensidad regional (IR) de las exportaciones, que permite determinar si el comercio de servicios supera al de mercancías a nivel mundial, da una idea del grado en que los servicios ofrecen oportunidades para la participación de los países en desarrollo remotos en las cadenas de valor mundiales.^{20,21} En particular, un indicador IR superior (o inferior) a 1 indica que, en un determinado sector, el comercio regional es mayor (o menor) respecto del comercio global.

El gráfico C.13 muestra los indicadores IR para las exportaciones brutas de los sectores de la agricultura, la manufactura y los servicios en cuatro regiones.²² En todas esas regiones, a saber, la Unión Europea, Asia Oriental y Sudoriental, América del Norte y América del Sur, el comercio intrarregional es relativamente más importante para la agricultura y las manufacturas que para los servicios. En particular, en las cuatro regiones, el comercio de productos manufacturados está más regionalizado que el comercio

total, mientras que el de servicios tiende a ser de carácter más global, es decir, se exporta a los países de otras regiones. Otras pruebas del menor grado de regionalismo en el comercio de servicios en el marco de las cadenas de valor mundiales pueden hallarse en Baldwin y López-González (2013), que demuestran que una gran parte del comercio en la cadena de valor es de carácter transatlántico, entre los Estados Unidos y la Unión Europea, lo que probablemente refleja las actividades de empresas multinacionales.

Si bien la proximidad de los mercados podría no ser tan importante para la deslocalización de los servicios, otros factores, descritos en la sección C.4, como los conocimientos idiomáticos y de tecnología de la información de la fuerza de trabajo, la infraestructura de TIC, un entorno comercial estable y el apoyo estatal, siguen teniendo relevancia para los países en desarrollo que desean entrar y avanzar en las cadenas de valor mundiales. Por otra parte, aunque los gastos de suministro podrían no ser muy elevados, lo que suele obstaculizar el comercio de servicios son las reglamentaciones dentro de las propias fronteras, que todavía son considerables en muchos sectores, como los servicios profesionales o los servicios financieros (Borchert *et al.*, 2012).

Los resultados de los modelos gravimétricos indican que los crecientes costos comerciales impiden que el sector de los servicios despliegue todo su potencial comercial. Utilizando una medición del costo del comercio bilateral basada en la relación comercio exterior-comercio

interno, Miroudout *et al.* (2013) concluyen que los costos comerciales son mucho más elevados para los servicios que para las mercancías. Centrando su análisis en el comercio bilateral entre las provincias canadienses y los Estados Unidos y el resto del mundo, Anderson *et al.* (2013a) afirman que la incidencia de las barreras geográficas en el comercio de servicios, calculada como la relación entre el nivel proyectado y el nivel hipotético del comercio internacional de servicios no sujeto a barreras, es aproximadamente siete veces superior a la cifra correspondiente al comercio de mercancías.

2. Las cadenas de valor mundiales: oportunidades y desafíos para el desarrollo

Antes de mediados del decenio de 1980, el logro de la industrialización era prácticamente sinónimo de la creación de toda la cadena de suministro dentro de un mismo país. Así lo hicieron con éxito las primeras economías que en esa época alcanzaron la industrialización, como el Japón, la República de Corea y el Taipei Chino. Esa vía, que requería un aprendizaje práctico a lo largo de décadas, condujo a una industrialización duradera. Hoy en día, la desagregación de la producción significa que los países pueden especializarse en determinadas tareas productivas más que en determinados productos o industrias.

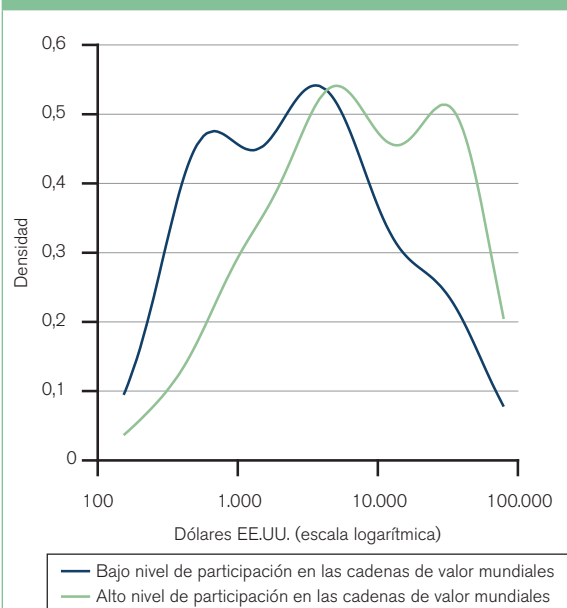
Según Baldwin (2011b), debido a la menor complejidad del proceso de aprendizaje, la industrialización se logra más fácilmente, pero también podría ser menos duradera, pues actualmente las capacidades son más acotadas y por tanto más fáciles de reproducir por los competidores. Con todo, el autor sostiene que resistirse a participar en las cadenas de valor mundiales puede ser ineficaz, porque ello priva a las empresas nacionales del acceso a insumos más económicos o más complejos y hace que sus productos no sean competitivos en los mercados mundiales. En consecuencia, el autor sugiere que hoy en día conviene más a los países aprender de la experiencia de los que han logrado la industrialización a través de las cadenas de valor mundiales, como Tailandia a partir del decenio de 1980, y no del camino seguido inicialmente por aquellos pioneros antes mencionados.

Sigue habiendo cierta incertidumbre con respecto al impacto final de las cadenas de valor mundiales en el desarrollo. Los estudios sobre las cadenas de valor mundiales aún están en plena evolución y tienen algunas limitaciones en el sentido de que no permiten afirmar con certeza si puede llegarse a la conclusión generalizada de que los efectos positivos de las cadenas de valor mundiales para el desarrollo a nivel de sector o de empresa también se obtienen a nivel nacional. Tampoco se ha demostrado que la participación en las cadenas de valor mundiales *cause* crecimiento. Por último, no se sabe a ciencia cierta si los logros en materia de desarrollo derivados de la integración en las cadenas de valor mundiales, como es el caso de

algunas experiencias en Asia Oriental, pueden reproducirse de la misma manera en otros lugares. En general, todavía se ignora de qué forma las diferentes condiciones básicas que caracterizan a cada país repercuten en la naturaleza de su participación en las cadenas de valor mundiales. Por ejemplo, es probable que las redes y aglomeraciones incidan a favor de los países grandes o de sus países vecinos. Por ello, es difícil hacer generalizaciones sobre sus respectivas experiencias, especialmente en lo que atañe a los países pequeños y remotos.

No obstante, hay cada vez más pruebas de que la participación en las cadenas de valor mundiales puede al menos *asociarse* con un mayor crecimiento. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2013), el crecimiento de la producción está vinculado a un mayor volumen de exportación e importación de valor añadido, lo que se refleja en la participación en las cadenas de valor mundiales. Además, los datos comparados sobre los ingresos de países que tienen una limitada participación en dichas cadenas con los de países con un elevado nivel de participación tienden a confirmar esa vinculación. Estos últimos países son por lo general más ricos que los primeros. Su distribución de ingresos se sitúa más a la derecha en el gráfico C.14. Por otra parte, las tasas de crecimiento del PIB tienden a aumentar a medida que los países intensifican su participación en las cadenas de valor mundiales (UNCTAD, 2013a). En general, las conclusiones de algunos estudios de casos también

Gráfico C.14: Distribución del PIB per cápita en función de la mayor o menor participación en las cadenas de valor mundiales, 2012



Fuente: Cálculos basados en datos de Comtrade y PennWorld Tables 8.0 (Feenstra *et al.*, 2013).

Nota: Los países cuya participación en las importaciones de piezas y componentes se sitúa por encima (o por debajo) de la media utilizada en la muestra se clasifican como países de alto (o bajo) nivel de participación.

indican que los países que se adaptaron a la nueva tendencia de las cadenas de valor mundiales en vez de tratar de alcanzar la industrialización a partir de factores de producción internos obtuvieron mejores resultados en las actividades y los sectores analizados.²³

En esta sección se analizan con un criterio cronológico los resultados de los estudios sobre las cadenas de valor mundiales desde el punto de vista de un país en desarrollo, y se hace hincapié en que las cadenas de valor mundiales brindan a los países en desarrollo una oportunidad de integrarse en la economía mundial a un costo más reducido. Sin embargo, las ventajas derivadas de la participación en las cadenas de valor mundiales no son automáticas. Aunque la integración inicial en dichas cadenas de valor puede entrañar considerables beneficios para el desarrollo, hay una competencia implacable en los procesos productivos de poca complejidad con los que se logra generalmente esa integración inicial. Por tanto, las ventajas para los países en desarrollo en un principio suelen ser limitadas. Para mitigar esta situación, y como medio posible de fomentar un mayor desarrollo mediante las cadenas de valor mundiales, a menudo se aconseja mejorar esos procesos a fin de aumentar su valor añadido.

(a) Integración en las cadenas de valor mundiales

La integración en las cadenas de valor mundiales expone a los países al comercio y la inversión extranjera, lo que puede redundar en ventajas para el desarrollo gracias a los efectos de difusión de conocimientos y tecnología. Sin embargo, no todos los países son capaces de lograr la integración inmediatamente. Para integrarse en una cadena de valor mundial, un país tiene que ser -o pasar rápidamente a ser- competitivo en los mercados mundiales en la actividad que realice. Si se logra la integración, ésta suele acarrear transformaciones estructurales favorables al desplazar mano de obra de la agricultura a empleos de mayor productividad y remuneración en los sectores manufacturero o de servicios.²⁴

(i) *Transferencias de tecnología y conocimientos por conducto de las importaciones y las IED*

La integración en las cadenas de valor mundiales es un proceso en virtud del cual los países pueden obtener beneficios dinámicos del comercio. El capital físico y humano, las instituciones y la tecnología son motores clave del crecimiento (sección B.1). A su vez, la integración en las cadenas de valor mundiales incide en esos motores de crecimiento. Esta parte del informe versará principalmente sobre las transferencias de tecnología y conocimientos, que Piermartiri y Rubinova (2014) han demostrado que son más frecuentes en los países vinculados a través de las cadenas de valor mundiales. La participación en esas cadenas tiene un efecto dual en las transferencias de tecnología y conocimientos (OMC, 2008).²⁵ En primer

lugar, se producirán efectos de difusión en la medida en que los conocimientos sobre tecnología de la producción se desplacen en el proceso de intercambio de mercancías. En segundo lugar, también puede haber transferencia de tecnología si las empresas extranjeras invierten directamente en la economía nacional.²⁶ En consecuencia, para analizar esos efectos de difusión, los estudios empíricos han centrado la atención en las repercusiones de las importaciones y las IED.

Las transferencias de tecnología inciden con mayor fuerza en las importaciones de productos intermedios -que tienden a aumentar con la participación en las cadenas de valor mundiales- que en las importaciones de productos finales (Amiti y Konings, 2007). Por otra parte, los efectos de difusión son más intensos cuando estas importaciones provienen de países industrializados, dado que supuestamente tienen un contenido tecnológico más elevado que las importaciones procedentes de países en desarrollo (Keller, 2000). Esto parece indicar que la integración, especialmente con países industrializados, a través de las cadenas de valor mundiales puede beneficiar a los países en desarrollo.

Las IED son la segunda vía más importante para canalizar los efectos de difusión de tecnología en las cadenas de valor mundiales. Estos efectos de difusión son más intensos en el caso de las importaciones que suelen asociarse con la IED, como las de bienes de capital, maquinaria y equipo de TIC (Acharya y Keller, 2009). Según Blalock y Gertler (2008), las empresas extranjeras tienen un aliciente para generar esos efectos de difusión. Una vez que han invertido en la economía nacional, suelen dar amplio acceso a las tecnologías de producción a fin de evitar que un único proveedor nacional las acapare. Con el aumento de la IED tiende por tanto a mejorar la calidad de las exportaciones en los países en desarrollo (Harding y Javorcik, 2012). Además, la IED fomenta la inversión nacional al reducir el costo que entraña la adopción de nuevas tecnologías (Borenszstein *et al.*, 1998) y al promover una mayor competencia en el mercado interno (Iacovone *et al.*, 2011).²⁷ Por ejemplo, Mileva (2008) demuestra que las corrientes de IED promovieron efectivamente la inversión nacional en 10 países de la Comunidad de Estados Independientes y Albania.

(ii) *Creación de capacidad: adaptación de los conocimientos y la tecnología a las condiciones locales*

La capacidad guarda relación con las aptitudes necesarias para poder aplicar eficientemente los conocimientos y la tecnología en las condiciones predominantes y determina si un país en desarrollo puede integrarse en las cadenas de valor mundiales y de qué forma (Lall y Pietrobelli, 2002; 2003; 2005). La capacidad es un concepto amplio e incluye los métodos de organización, la calidad de gestión, las prácticas de trabajo, la aptitud para cumplir las normas internacionales, la colocación de los productos y los

conocimientos sobre dónde adquirir y cómo combinar de manera óptima los insumos en función de los costos en un determinado lugar.²⁸ A su vez, la integración en las cadenas de valor mundiales puede crear incentivos para reforzar la capacidad cuando el acceso a los grandes mercados mundiales presente oportunidades provechosas.

La capacidad puede reforzarse de diversas formas. Entre éstas se incluyen la capacitación de los trabajadores, la interacción con los proveedores o la ingeniería inversa (Morrison *et al.*, 2008). Las organizaciones útiles en este sentido son las que prestan servicios de difusión de tecnología como metrología, normas, ensayos y control de calidad, así como las consultorías en materia de tecnología y organización. Las políticas e instituciones de los países en desarrollo que influyen en las corrientes internacionales de equipo y servicios, capital humano e inversiones extranjeras son decisivas para la facilitación de esa creación de capacidad.

Además, algunas aptitudes solo pueden adquirirse mediante la interacción directa con clientes extranjeros. Gracias a esas interacciones, las cadenas de valor mundiales proporcionan información sobre los requisitos del mercado mundial respecto de los productos, los procesos, la tecnología y las normas (Pietrobelli y Rabellotti, 2011). Esta información es tan valiosa que las empresas locales que se esfuerzan por convertirse en proveedores de empresas multinacionales en las cadenas de valor mundiales suelen inicialmente celebrar contratos a pérdida con esas multinacionales. En el marco de esos contratos iniciales, aprenden a producir según las especificaciones de la empresa multinacional. Este tipo de inversión en capacidad proporciona dos ventajas: i) incrementos de productividad, que permiten a la empresa local reducir los costos de producción (Blalock y Gertler, 2008); y ii) un efecto positivo en la reputación de la empresa local como proveedor preferido de una empresa multinacional importante, lo que le ayuda a entablar otras relaciones comerciales (Sutton, 2012). Naturalmente, estas inversiones en la creación de capacidad requieren capital y, sin embargo, no generan un valor colateral tangible. Por consiguiente, no es sorprendente que muchas empresas perciban la disponibilidad de financiación como uno de los principales obstáculos para la integración en las cadenas de valor mundiales (véase la sección C.4).

Los logros en materia de creación de capacidad dan lugar a una ventaja comparativa, a saber, la competitividad a nivel de empresa en mercados donde es posible obtener ganancias por encima de la media debido a que algunas competencias de ciertas empresas son difíciles de reproducir. Costa Rica ha conseguido establecer una considerable ventaja comparativa en varios sectores y constituye un ejemplo frecuentemente citado de creación de capacidad mediante IED (véase el recuadro C.6).

La creación de capacidad es un proceso permanente. A medida que un país se desarrolla y aumentan los

salarios va desapareciendo su ventaja relacionada con las actividades con gran intensidad de mano de obra y esto necesariamente requiere una reorientación gradual de su estructura industrial. Hanson *et al.* (2013) muestran que los principales productos de exportación de los países en desarrollo más exitosos han cambiado en los últimos 20 años. Por ejemplo, hace 20 años, los dos principales productos de exportación de China eran las prendas de vestir y los productos textiles, mientras que actualmente son el equipo de oficina y la maquinaria eléctrica.

Es mucho lo que está en juego cuando se trata de creación de capacidad, pues solo los países que sean capaces de producir un nivel de calidad mínimamente aceptable podrán integrarse en las cadenas de valor mundiales. Sutton (2012) destaca que, habida cuenta de que los insumos tienen un precio en el mercado mundial, el país tendrá que ser capaz de producir a partir de esos insumos una mercancía que tenga un precio en el mercado mundial al menos equivalente al costo agregado de los insumos. De lo contrario, el país no podrá vender su producto, ni siquiera si los salarios se reducen a cero. Por consiguiente, solo los países que logren acercarse lo suficiente a la “ventana” de la competitividad lograrán integrarse en las cadenas de valor mundiales (véase el recuadro C.7). Esto significa que los países en desarrollo tendrán que alcanzar ciertos umbrales de eficiencia y calidad para pasar a ser lugares de deslocalización atractivos, incluso si ofrecen salarios bajos.

(iii) *Integración inicial en las cadenas de valor mundiales: de la agricultura a las manufacturas y los servicios*

A menudo la integración inicial desencadena una transformación estructural provechosa. Este tiende a ser el caso de los países que se encuentran en etapas tempranas de desarrollo durante las cuales una gran parte de la población está empleada en la agricultura de subsistencia. La integración inicial en las cadenas de valor mundiales se asocia por lo general en estos países con una gran productividad y un mayor bienestar debido a que la mano de obra se desplaza a las manufacturas o los servicios. Aunque las actividades en estos últimos sectores también tienden a caracterizarse por una gran intensidad de mano de obra y un bajo nivel de especialización en las primeras etapas del desarrollo, su productividad suele ser mayor.²⁹

Hasta hace un decenio, el crecimiento de China podía verse como un proceso de desplazamiento de grandes sectores de la fuerza de trabajo hacia los sectores manufactureros básicos. En efecto, la proporción de ingresos derivados de las manufacturas en la renta total ha ido en aumento para muchos mercados emergentes a medida que han progresado en la escala del desarrollo (Timmer *et al.*, 2013). A este respecto, la integración en las cadenas de valor mundiales es muy similar a la industrialización tal como la experimentaron otros países antes de la “segunda desagregación” (es decir, la desagregación de las propias

Recuadro C.6: Creación de capacidad y efectos de difusión mediante las IED en Costa Rica

Rodríguez-Clare (2001) presenta documentación amplia y detallada que demuestra los rápidos progresos alcanzados por Costa Rica en materia de creación de capacidad. El autor destaca en particular la importancia de las inversiones de este país en la educación, el conocimiento generalizado del inglés, su situación política estable, su bajo nivel de corrupción y sus incentivos fiscales.³⁰ Esos incentivos no estaban dirigidos a ninguna empresa en particular sino a la consecución de un "núcleo" de inversores. Como se sabe, este país atrae cuantiosas corrientes de IED del fabricante de circuitos integrados para computadoras Intel, que, en 1999, menos de tres años después de hacer su primera inversión en Costa Rica, había invertido 390 millones de dólares EE.UU. en el país. Esto representó el 60% del crecimiento del PIB y el 40% del crecimiento de las exportaciones en ese año y permitió a Costa Rica pasar a un superávit en su balanza de pagos. El impacto de Intel en el empleo también fue considerable, gracias a la creación de 2.200 empleos en un país con una fuerza de trabajo de unos 2 millones. Sin embargo, Costa Rica pudo atraer a Intel no solo gracias a las razones antes mencionadas sino también a que un grupo de representantes de este país se propuso convencer a Intel para que invirtiese en Costa Rica cuando esta empresa decidió diversificar geográficamente sus actividades, que hasta ese momento estaban concentradas en Asia Oriental.

La respuesta positiva de las empresas extranjeras ya presentes en Costa Rica, como el fabricante de equipo médico Baxter, fue decisiva para la decisión de Intel. Si bien esas empresas extranjeras ya existentes contribuyeron a atraer a Intel, la llegada de ésta a su vez dio un fuerte impulso a la creación de un grupo de IED de fabricantes de equipo electrónico (Remec, Sawtek, Conair, Reliability, Rotek, Sensortronics y Colorplast). Además, contribuyó a fortalecer el sector de los dispositivos médicos, lo que demostró que era posible transferir las aptitudes para la fabricación de alta precisión de un sector a otro. Baxter decidió ampliar su producción y uno de sus competidores, Abbott, abrió una fábrica. Bamber y Gereffi (2013) han mostrado que, en el último decenio, Costa Rica ha seguido diversificando sus exportaciones de dispositivos médicos cada vez más complejos. Sin embargo, aún no ha logrado atraer actividades de I+D, que las empresas extranjeras prefieren mantener cerca de su sede. Las competencias creadas gracias a estas relaciones se han extendido a toda la economía. Todos los gerentes de nivel superior del sector de dispositivos médicos encuestados por estos autores eran costarricenses y cuando los empleados de estas importantes empresas pasaban a otras empresas, éstas se beneficiaban de esos efectos de difusión.

Sin embargo, el anuncio por Intel en 2014 del traslado de sus operaciones manufactureras costarricenses a Asia pone de relieve los riesgos de relocalización a los que las cadenas de valor mundiales pueden exponer incluso a países que han logrado aprovecharlas para fomentar su desarrollo (véase información más detallada en la sección C.3). Intel mantendrá en Costa Rica aproximadamente la mitad de su fuerza de trabajo, que se ocupará principalmente de operaciones de servicios (Inside Costa Rica, 2014).

Recuadro C.7: Las cadenas de valor mundiales, la competitividad y la integración comercial

Baldwin (2011) describe de manera intuitiva cómo el auge de las cadenas de suministro ha modificado el comercio mundial y la integración de los países en la economía global. Señala en primer lugar que los aranceles (τ), el transporte (T) y los costos de coordinación (χ) abren una brecha entre el precio mundial de una mercancía (p^w) y su precio interno. En consecuencia, el costo de las importaciones será de $p^w\chi\tau T$, es decir, superior al precio mundial.³¹ Del mismo modo, un país solo podrá ser competitivo con un producto de exportación en los mercados extranjeros si su costo de producción es inferior a $p^w(\chi\tau T)$ a fin de compensar los costos comerciales.

En el gráfico C.15, la línea verde muestra que el país puede producir a bajo costo algunos productos intermedios, los cuales se sitúan en el extremo izquierdo del eje x; los productos cuya producción nacional es costosa se colocan en el extremo derecho del eje x. Las líneas horizontales negras denotan la situación inicial, caracterizada por elevados costos comerciales. En este caso, el país no es lo suficientemente eficiente para hacer exportación alguna e importa productos según se indica en el extremo derecho, donde la línea verde sobrepasa la línea negra superior. Luego, con el advenimiento revolucionario de las TIC, disminuyen los costos comerciales y de coordinación, lo que causa un acercamiento de las líneas horizontales (señaladas en rojo). En consecuencia, el país comienza entonces a exportar, pero también importa más. Supóngase además que existe un producto final que requiere dos insumos intermedios, la pieza 1 y la pieza 2. En el contexto de las cadenas de valor mundiales, el país puede ahora participar en la producción de esa mercancía si exporta la pieza 1. Al mismo tiempo, resulta muy costoso para el país producir la pieza 2. Si tratase de producir internamente la pieza 2 a fin de exportar el producto final estaría aplicando una estrategia destinada al fracaso; su competitividad pagaría las consecuencias del elevado precio de producción de la pieza 2.

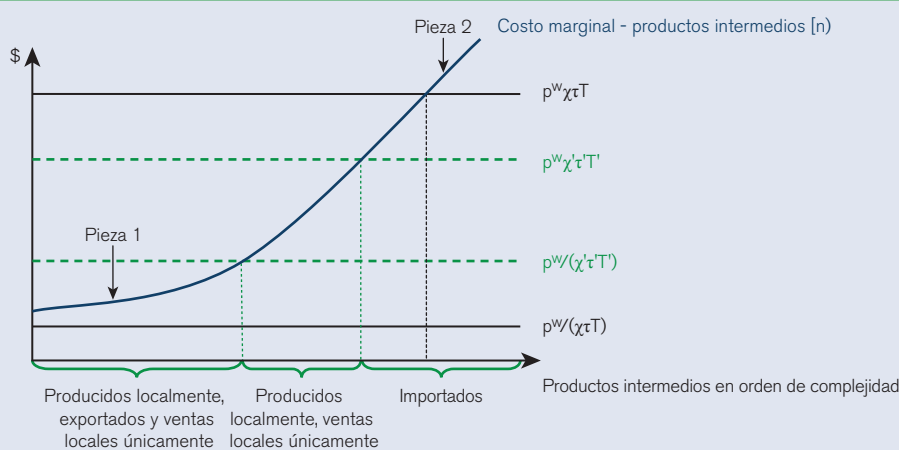
El gráfico C.16 muestra una situación inicial en la que un país tiene tan poca capacidad que el costo de producción local de todos los bienes intermedios es superior al precio mundial más los costos comerciales necesarios para la

Recuadro C.7: Las cadenas de valor mundiales, la competitividad y la integración comercial (continuación)

importación. Por tanto, este país importaría todos los productos intermedios. Dados sus elevados costos de producción local, ninguna exportación es provechosa. Sin embargo, la capacidad del país está lo suficientemente desarrollada como para que una inversión adicional, por ejemplo por una empresa extranjera, en transferencia de tecnología y creación de capacidad pueda abaratar el costo de ciertas actividades a tal punto que el país pase a ser competitivo en el mercado mundial. Sutton (2012) afirma que algunas economías de bajos ingresos de África están actualmente en esta precisa situación, por la que también pasaron los países de Europa Central y Oriental a principios del decenio de 1990.

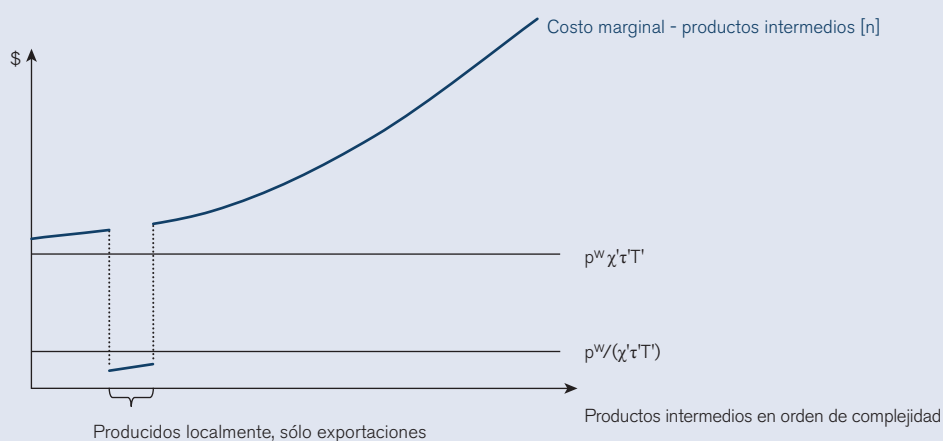
La caída del muro de Berlín en 1989 hizo que, por primera vez, estuvieran disponibles productos de Occidente, con lo que muchas técnicas de producción y productos locales pasaron a ser totalmente anticompetitivos. Innumerables fábricas de Europa Central y Oriental se vieron obligadas a cerrar porque, en ese momento, sus productos finales valían de hecho menos en el mercado que los insumos incorporados en ellos a su salida de las fábricas occidentales. En consecuencia, la primera mitad del decenio de 1990 estuvo marcada por la desindustrialización y una alta tasa de desempleo en esos países. Éstos solo pudieron comenzar a aprovechar los beneficios de la apertura del comercio a finales de esa década, cuando adquirieron -junto con las corrientes de IED- la tecnología y la capacidad necesaria para transformar los insumos con el grado de eficiencia que les confería valor en el mercado mundial. Esto causó una reducción gradual de una parte cada vez mayor de su curva de costos.

Gráfico C.15: Disminución de los costos comerciales y consiguiente integración internacional a través de las cadenas de valor mundiales



Fuente: Adaptación basada en Baldwin (2011).

Gráfico C.16: Integración de los países en las cadenas de valor mundiales mediante la transferencia de tecnología



Fuente: Adaptación basada en Baldwin (2011).

fábricas y oficinas, lo que significa que se comercializan no solo bienes sino también tareas). La principal diferencia es que las cadenas de valor mundiales pueden facilitar el logro de la industrialización puesto que en la etapa inicial solo es necesario elevar a niveles de calidad internacional un número limitado de tareas.

En general, los sectores más propensos a la integración inicial en las cadenas de valor mundiales son los que permiten una fácil adquisición de aptitudes. Entre las manufacturas, el sector del vestido es un típico sector pionero en muchos países que están en etapas iniciales del desarrollo. Es un hecho generalmente aceptado que la industria del vestido desempeñó un papel preponderante en el primer auge de las exportaciones de Asia y la participación en esas cadenas de valor ha dado lugar a nuevos empleos y contribuido a la creación de capacidad.³² No obstante, las aptitudes necesarias para producir un artículo con un nivel de calidad conforme a las normas internacionales en este sector se encuentran en todas partes, por lo que el valor añadido en la etapa de fabricación es bajo (aunque superior al de la agricultura de subsistencia). La remuneración de la fuerza de trabajo empleada en el sector manufacturero suele ser inferior a la décima parte del valor del producto final.³³

En los servicios, los centros de llamadas y las actividades auxiliares de la tecnología de la información están sujetos a barreras de entrada relativamente moderadas, incluso en el caso de países pequeños de bajos ingresos. Sin embargo, requieren una fuerza de trabajo con bastante formación (Fernández-Stark *et al.*, 2011a). La integración puede ser especialmente beneficiosa para los países pobres sin litoral o insulares, donde la infraestructura de transporte público es inexistente y los costos de envío son por fuerza elevados debido a la pequeña escala de las actividades. La India es un ejemplo de cómo este sector, centrado principalmente en dos grandes ciudades del país, puede ser un poderoso motor del crecimiento de las exportaciones. Gereffi *et al.* (2011), basándose en esta clase de experiencias, subrayan que los países pequeños podrían sacar lecciones provechosas del éxito obtenido en la integración en las cadenas de valor mundiales incluso por países grandes, dado que esos logros suelen estar concentrados a nivel regional y por tanto podrían reproducirse también en países más pequeños.

La mayoría de los países del África Subsahariana y algunos países de Asia Central y América Latina siguen bregando con esa integración inicial en las cadenas de valor mundiales. Para estas economías, las mayores dificultades para la integración –especialmente en las cadenas de valor mundiales del sector manufacturero– pueden derivarse de su considerable lejanía de las tres regiones manufactureras de Europa, Asia y América del Norte, descritas en la sección C.1.a). Gibbon y Ponte (2005) señalan que los grandes problemas a los que se enfrenta África desde hace tiempo se deben a que muchas de sus empresas carecen de la necesaria ventaja

competitiva y tienen dificultad para satisfacer los requisitos de los mercados mundiales. Ello se explica por su tamaño demasiado pequeño y su falta de especialización, su insuficiente integración vertical o su debilidad financiera.³⁴ Según algunas estimaciones, la productividad de Kenya a nivel de fábrica se acerca a la de China, pero si se tienen en cuenta otros costos indirectos, las empresas kenyanas muestran un desfase de productividad del 40% respecto de las empresas chinas.

No obstante, ha habido algunos casos de éxito en determinados sectores y países africanos y su número va en aumento. Sutton (2012) pone de relieve que algunos países africanos de bajos ingresos, incluidos Etiopía, Kenya y Tanzania, ya han mejorado sus instituciones y capacidad lo suficiente para lograr la integración en las cadenas de valor mundiales en muchas esferas. Este autor señala que el rendimiento de esos países durante el próximo decenio podría ser decisivo para sentar precedentes positivos y obtener efectos de difusión dentro del ámbito geográfico africano. Estas observaciones se hacen eco de un estudio anterior de Eifert *et al.* (2005) según el cual, si bien las pérdidas indirectas y las relacionadas con el entorno comercial hacen decaer la productividad de las empresas africanas, estos costos varían considerablemente de un país a otro, de modo que los países con las comunidades empresariales más fuertes y un mejor clima comercial podrían efectivamente experimentar un auge inminente.

(b) Distribución de beneficios dentro de las cadenas de valor mundiales

Uno de los mayores desafíos para los países en desarrollo es que a menudo los beneficios en las cadenas de valor mundiales se distribuyen de forma muy desigual, especialmente en las actividades en las que esos países se integran inicialmente. Por ejemplo, pese a que más del 95% del personal de la cadena de valor del sector del vestido trabaja en puestos de la cadena de producción, que por lo general está ubicada en países en desarrollo, su trabajo representa menos del 10% del valor del producto (Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2005); Nathan Associates Inc., 2006; Park *et al.*, 2013).

Los proveedores de países en desarrollo producen directa o indirectamente para la empresa líder de la cadena de valor mundial. Las empresas de los países en desarrollo necesitan tener acceso a esas empresas líder, que por lo general tienen su sede en países desarrollados, a fin de aprovechar sus canales de distribución en los mercados de destino. Lo que distingue a las empresas líder es que controlan el acceso a los recursos más importantes, como el diseño de productos, las nuevas tecnologías, los nombres de marca o la demanda de los consumidores (Gereffi *et al.*, 2005). Estos recursos se adquieren mediante un proceso de acumulación, como la publicidad constante, a fin de lograr el reconocimiento de la marca, y por tanto no pueden reproducirse fácilmente (Teece, 1988).³⁵

Recuadro C.8: Cadenas de suministro impulsadas por los compradores y por los productores

Según el carácter de la empresa líder, las cadenas de valor mundiales pueden distinguirse como cadenas de suministro impulsadas por los productores o cadenas de suministro impulsadas por los compradores (Gereffi, 1994).

En las cadenas de valor mundiales impulsadas por los productores, las grandes empresas, por lo general multinacionales, desempeñan la función central de coordinar las redes de producción (incluidas sus concatenaciones regresivas y progresivas) y suelen participar en el suministro de los componentes esenciales. Esto es común en las industrias con gran intensidad de capital y de tecnología, como las de automóviles, aeronaves, computadoras, semiconductores y maquinaria pesada. Los beneficios en estas cadenas se derivan de su escala, volumen y grado de adelanto tecnológico.

En las cadenas de valor mundiales impulsadas por los compradores, las empresas líder son grandes minoristas, empresas de comercialización o fabricantes de marca. En estos casos, los beneficios proceden de una combinación de servicios de investigación de alto valor, diseño, ventas, comercialización y finanzas. Por lo general, las empresas líder en estas cadenas de valor mundiales no participan en el proceso de producción propiamente dicho, sino que simplemente proporcionan especificaciones codificadas a los contratistas de países en desarrollo que se encargan de la producción. Típicamente se trata de redes de producción escalonadas en las que los proveedores del primer escalón subcontratan ciertas tareas a los proveedores más pequeños del segundo escalón, y así sucesivamente. Las cadenas de valor mundiales impulsadas por los compradores son comunes en las industrias de bienes de consumo, como la del vestido, el calzado, los juguetes, la artesanía y la electrónica de consumo, en las que gracias a su ventaja de información han tomado el liderazgo que antes tenían las empresas manufactureras tradicionales. En estas cadenas de valor mundiales, los minoristas usan tecnologías sofisticadas, incluidos los códigos de barra y la lectura con escáner en el punto de venta a fin de ofrecer información inmediata y precisa sobre las ventas de productos. El reconocimiento de las tendencias de la demanda les permite reaccionar rápidamente a los cambios, con lo que aumentan sus ganancias y disminuyen los riesgos al hacer que los proveedores asuman la gestión de sus inventarios.

Las empresas líder suelen concentrarse en actividades anteriores o posteriores al proceso manufacturero, como la logística, las finanzas, el diseño y la comercialización, que requieren una mayor intensidad de mano de obra cualificada (Fernández-Stark *et al.*, 2011b).³⁶ Según la función que desempeña la empresa líder, las cadenas de valor mundiales pueden distinguirse entre las que están impulsadas por los compradores y las que están impulsadas por los productores (véase el recuadro C.8)

Según Gereffi *et al.* (2005), la forma en que los beneficios se distribuyen entre los asociados en una relación empresarial basada en una cadena de valor mundial depende de su poder de negociación relativo. A su vez, el poder de negociación relativo depende de tres factores, a saber: i) cuán raras y codiciadas sean las aptitudes del proveedor y cuán fácilmente pueda trasladarse la transacción a un proveedor diferente, lo que a su vez requerirá que ii) la transacción pueda codificarse y iii) no sea demasiado compleja. A menudo una empresa líder posee aptitudes poco comunes, mientras que los demás proveedores de la cadena compiten intensamente entre sí, lo que tiene como resultado que la empresa líder del país desarrollado obtenga una parte importante de los beneficios en comparación con los proveedores de países en desarrollo.

Los autores identifican cinco tipos de estructuras de cadena de valor mundial basadas en los tres factores antes mencionados (véase el cuadro C.5). El primer factor es la capacidad del proveedor. Si ésta es baja, el

proveedor realizará una tarea que puede fácilmente ser efectuada por sus competidores y el poder de negociación se inclinará notablemente a favor de la empresa líder. Esto da lugar a una estructura de cadena de valor mundial cautiva en la que las empresas de los países en desarrollo se encuentran por lo general en las etapas iniciales de integración. Los proveedores de países en desarrollo podrían verse en apuros considerables si tienen que hacer frente a un elevado costo para cambiar de comprador, de modo que a corto plazo están prácticamente obligados a tratar con una empresa líder. Sin embargo, aún no se sabe a ciencia cierta a cuánto ascendería ese costo ni en qué medida las empresas líder pueden impedir que los proveedores cambien de comprador.

El segundo factor fundamental que determina la remuneración de una tarea en una cadena de valor mundial consiste en saber si los conocimientos y las especificaciones necesarios para realizar esa tarea pueden codificarse y transmitirse fácilmente, incluso si son complejos. De ser así, esas actividades por lo general tendrán escasa remuneración. Esto es típico de muchas tareas estándar de fabricación y montaje, incluida la confección de prendas de vestir a la que se hizo alusión anteriormente.³⁷ La capacidad de codificación permite a los compradores cambiar de proveedor más fácilmente, lo que aumenta la competencia entre los proveedores y hace bajar sus precios.

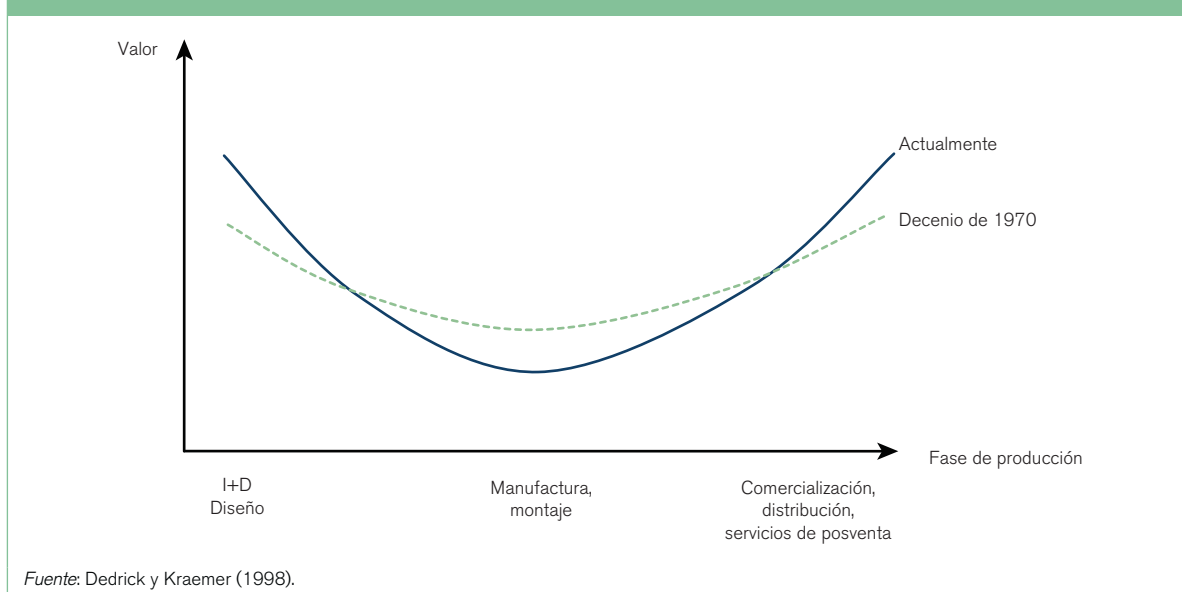
Por otra parte, si las transacciones son complejas y no son fácilmente codificables, el costo de ese cambio

Cuadro C.5: Principales factores que determinan la distribución de los beneficios en las cadenas de valor mundiales

Tipo de estructura de cadena de valor mundial	Nivel de complejidad de las transacciones	Nivel de capacidad para codificar las transacciones	Nivel de competencias en la base de suministro	Grado de coordinación explícita y asimetría de poder
Mercado	Bajo	Alto	Alto	Bajo
Modular	Alto	Alto	Alto	
Relacional	Alto	Bajo	Alto	
Cautivo	Alto	Alto	Bajo	
Jerarquía	Alto	Alto	Bajo	

Fuente: Gereffi et al. (2005).

Gráfico C.17: La curva de sonrisa



Fuente: Dedrick y Kraemer (1998).

es elevado. Las vinculaciones en estas cadenas son por tanto estrechas y a menudo entrañan un alto grado de interacción directa y aprendizaje recíproco, lo que representa un costo irrecuperable, incluso para las empresas líder. La dependencia mutua se regula sobre la base de la reputación y los compromisos a largo plazo, y la distribución de los beneficios será más favorable para los proveedores. Para participar en esta clase de estructura “relacional” de la cadena de valor mundial, los proveedores de países en desarrollo deben poseer fuertes capacidades de producción y comunicación que no suelen encontrarse en las etapas iniciales de la integración en las cadenas de valor mundiales.

Por último, el poder de negociación de las empresas líder es mayor si tienen pocos competidores hacia los que los proveedores podrían reorientar sus productos. Lee y Gereffi (2013) ilustran este caso haciendo referencia a la cadena de valor mundial de los teléfonos móviles. En años recientes, el número de empresas líder de este sector se ha reducido considerablemente y los mercados mundiales están ampliamente dominados por Apple y Samsung. A la luz de los datos empíricos presentados por los autores,

esta consolidación ha tenido como resultado un aumento del poder de negociación y los beneficios de las empresas líder, mientras que los países en los que se realiza la producción no han registrado sino un escaso aumento de los salarios y han pasado a ser más dependientes de la demanda de una única empresa líder.

La “curva de sonrisa” que se observa en el gráfico C.17 describe una regularidad empírica general que indica que las actividades preliminares (I+D, diseño) y las actividades posteriores a la producción (comercialización, distribución) se caracterizan por una mayor acumulación de valor añadido.³⁸ En las etapas iniciales de desarrollo, los países por lo general ingresan en las fases de fabricación y montaje con poco valor añadido, en las que los conocimientos suelen ser fácilmente codificables y el nivel requerido de capacidad es bajo. En cambio, los conocimientos necesarios para otras actividades, como el diseño, la comercialización y la venta minorista, no son fácilmente codificables y el valor y el reconocimiento de la marca tienen un papel considerable. Las empresas líder suelen hacerse cargo directamente de estas actividades. Dado que resulta difícil reproducirlos, estos conocimientos

y activos intangibles son frecuentemente el pilar de una sólida posición duradera en el mercado (Palpacuer, 2000; Teece *et al.*, 1997).

Aunque se pueden obtener importantes beneficios en materia de bienestar gracias a los aumentos de productividad derivados del desplazamiento de mano de obra del sector agrícola a los sectores manufacturero y de servicios, tal como se explicó anteriormente, es posible que estos beneficios no sean tan cuantiosos como en el pasado debido a que la curva de sonrisa se ha hecho “más profunda” desde el decenio de 1970, lo que significa la obtención de niveles más bajos de valor añadido en las etapas intermedias de la cadena de valor. Esto se debe a tres razones (Baldwin, 2012).

La primera razón es que las tareas se deslocalizan a países en desarrollo precisamente porque en esos países los costos de producción son más bajos que los costos de coordinación. Al disminuir el costo de esta etapa se reduce necesariamente su valor añadido. A su vez, esta reducción de costos se ha visto impulsada principalmente por muchos países en desarrollo que durante los últimos decenios han adquirido capacidad para ofrecer servicios de fabricación y montaje en muchas industrias. La segunda razón es el poder de mercado relativo. Las tareas que resultan más fáciles de deslocalizar suelen ser las que requieren poca capacidad y pueden realizarse en países diversos; por tanto, a medida que aumenta la apertura comercial de muchos países en desarrollo esas tareas son objeto de una competencia más intensa, por lo que mantienen un bajo nivel de valor añadido en esas etapas. La tercera razón es la tecnología móvil internacional. La transferencia de tecnología avanzada a los centros de deslocalización es actualmente más rentable que en la década de los 70 debido a la disminución de los costos de coordinación. Al incorporar tecnología de producción más avanzada se reducen los costos y desciende aún más el valor añadido de las etapas de deslocalización.

Los datos empíricos disponibles tienden a corroborar ampliamente la distribución de los beneficios a favor de las empresas líder en las cadenas de valor mundiales. En particular, esos datos confirman que hay menos competencia en las etapas en que las actividades están directamente a cargo de empresas líder de ámbito mundial. Por ejemplo, la cadena de valor mundial de la industria del café es importante en muchos países en desarrollo, incluidos PMA sin litoral como Burundi, Etiopía, Rwanda y Uganda, y representa el grueso de sus exportaciones. Sin embargo, un 60% del valor añadido se obtiene en el país desarrollado que consume el café y redundante en beneficio de las empresas líder que realizan las tareas de torrefacción y venta al por menor (Fitter y Kaplinsky, 2001).³⁹

Dolan y Humphrey (2010) señalan que, en la cadena de horticultura del Reino Unido y África, los pequeños productores -aunque sean igualmente eficientes que los productores en gran escala- pueden quedar

particularmente marginados debido que las empresas líder dan preferencia a los grandes proveedores en sus estrategias de abastecimiento. Según Park *et al.* (2013), es frecuente que, en la cadena de valor mundial de la industria del vestido, menos del 10% del valor añadido corresponda a manufacturas de países en desarrollo. Los datos relativos al sector de artículos de deporte de China indican que las empresas líder mantienen su acumulación de valor añadido en un nivel elevado gracias a que utilizan su influencia para controlar la estructura de especialización y las iniciativas de modernización de las empresas nacionales (Zhou *et al.*, 2009).

En la industria electrónica, la acumulación de valor por las empresas líder también es relativamente elevada (entre una cuarta y una tercera parte de los precios al por mayor de los productos). En muchos casos, otra parte importante del valor es absorbida por los proveedores de programas informáticos y componentes básicos, como Microsoft e Intel, que poseen altos estándares de calidad, lo que les permite cobrar un sobreprecio considerable (Dedrick *et al.*, 2008). Las diferencias de poder en que se basa esta desigual distribución de los beneficios pueden verse agravadas en muchos países en desarrollo por la falta de marcos apropiados de reglamentación antitrust (Baldwin, 2012; OCDE *et al.*, 2013).

(c) El avance en las cadenas de valor mundiales

La distribución desigual de los beneficios a favor de las empresas líder puede contrarrestarse hasta cierto punto si los países en desarrollo se esfuerzan por “mejorar” o “profundizar” su integración en las cadenas de valor mundiales, aunque los estudios sobre el comercio aún no llegan a ninguna conclusión definitiva sobre si la distribución de los beneficios a nivel de empresa puede aplicarse asimismo a nivel de país. A menudo esos esfuerzos por mejorar o profundizar la integración pueden también fomentar el desarrollo, pero los países que lograron ambas cosas al mismo tiempo parecen ser los que obtuvieron mejores resultados en términos de crecimiento económico (véase el cuadro C.6).

El mejoramiento consiste en un incremento del valor añadido realizado en una cadena de valor mundial en la que ya se ha logrado la integración. Supone un ascenso por la escala del valor (o “curva de sonrisa”), dejando atrás los procesos de escasa especialización caracterizados por pocas barreras de entrada e intensa competencia. Algunos autores han sostenido que el avance en las cadenas de valor mundiales ha constituido un factor clave para el rápido desarrollo de los países del Asia Oriental (por ejemplo, Lall, 2001). La profundización de la integración también se conoce a menudo como avance intersectorial. Esto se refiere al logro de la integración en las cadenas de valor mundiales por medio de otras actividades, ya sea estableciendo concatenaciones regresivas con otros

Cuadro C.6: Tasa media de crecimiento del PIB per cápita, por cambios en la participación en las cadenas de valor mundiales y valor añadido nacional incorporado, 1990-2010

Tasa de crecimiento de la participación en cadenas de valor mundiales	Alta	2,2%	3,4%
	Baja	0,7%	1,2%
		Bajo	Alto
	Crecimiento de la parte de valor añadido nacional en las exportaciones		

Fuente: UNCTAD (2013a).

procesos internos o transfiriendo aptitudes a fin de emprender nuevas actividades.

El avance en las cadenas de valor mundiales puede revestir diversas formas (Humphrey y Schmitz, 2000). La primera es el “mejoramiento de los procesos”, consistente en mejoras del proceso de producción en aras de una transformación más eficiente de los insumos en productos. Esto puede entrañar la adquisición de nueva maquinaria, el establecimiento de un programa de control de calidad, la disminución de los plazos de entrega o la reducción de desechos. La segunda forma es la “actualización de los productos”, que consiste en introducir nuevos productos, cambiar el diseño, mejorar la calidad y obtener un producto final más complejo. La tercera forma es la “modernización funcional”, que consiste en pasar a nuevas etapas de producción o a funciones que van más allá de la producción en el interior de una determinada cadena de valor mundial. Por lo general esto supone emprender nuevas actividades en una cadena de valor de mayor alcance y tareas más difíciles de reproducir, como la gestión de una red compleja de insumos y productos, la elaboración de un diseño original, la creación de una marca y la comercialización. Los efectos de difusión

intersectoriales, o la profundización de la integración en la cadena de valor mundial, pueden considerarse una cuarta forma de mejoramiento. Este avance intersectorial consiste en aplicar las aptitudes adquiridas en un determinado tipo de tarea a fin de lograr la integración en un nuevo sector.

(i) Mejoramiento de procesos y productos

Los estudios económicos indican que el mejoramiento de los procesos y productos puede dar lugar a un considerable aumento de la productividad. Los proveedores que participan en las cadenas de valor mundiales se distinguen de otras empresas nacionales en parte por este proceso de mejoramiento. Según Javorcik y Spatareanu (2009), los proveedores de las cadenas de valor mundiales de la República Checa trabajan a mayor escala, obtienen una relación capital-trabajo más elevada, pagan mejores salarios y registran un alto nivel de productividad. Además, a la luz de los análisis sobre la calidad de las exportaciones, la modernización de los productos es un factor asociado al desarrollo, especialmente en las etapas de desarrollo más tempranas (véase el recuadro C.9).

No obstante, los ingresos obtenidos mediante la modernización de procesos y productos a menudo no redundan totalmente en beneficio de los proveedores y trabajadores de los países en desarrollo. Por lo menos una parte de las ganancias derivadas de tales mejoras suele beneficiar a las empresas líder, puesto que éstas todavía mantienen bastante poder de negociación en las etapas iniciales de ese mejoramiento. Por tanto, pueden aprovechar el mayor margen de ganancia del proveedor resultante del proceso de modernización y de ese modo abaratar la etapa de fabricación. En este caso, es posible que el proveedor de un país en desarrollo no obtenga más valor añadido aunque conserve una parte de los beneficios derivados del aumento de productividad. Las ganancias para el país en desarrollo pueden ser más cuantiosas que las obtenidas por el proveedor si éste también presta

Recuadro C.9: Participación en las cadenas de valor mundiales y mejoramiento de la calidad de las exportaciones

Harding y Javorcik (2012) demuestran, basándose en una amplia muestra de países, que el precio de las exportaciones (que es reflejo de la calidad de las exportaciones) ha aumentado sobre todo en los sectores que reciben IED (lo que a su vez es sinónimo de participación en las cadenas de valor mundiales). Henn *et al.* (2013) han elaborado una base de datos sobre la calidad de las exportaciones que contiene información relativa al conjunto de países en desarrollo y países de bajos ingresos desde 1962. Estos autores señalan que los países pobres pueden obtener importantes beneficios como resultado del mejoramiento de la calidad. Esta clase de mejora de los productos de exportación existentes está claramente vinculada al desarrollo, particularmente en sus etapas iniciales (véase el gráfico C.18). Por lo general, cuando pasan a la categoría de ingresos medianos altos, los países ya han logrado una total convergencia de la calidad de sus exportaciones con los niveles mínimos mundiales. En los sectores manufacturero y agrícola existen oportunidades de mejorar la calidad, aunque algunos países de bajos ingresos con una producción altamente concentrada podrían sacar provecho de la diversificación hacia nuevos sectores de exportación. Los países que en los dos últimos decenios han conseguido rápidamente que sus exportaciones alcancen la convergencia con el nivel de calidad mundial también han obtenido grandes ventajas en términos de crecimiento, registrando aproximadamente 1 punto porcentual más de crecimiento anual de su PIB per cápita (véase el gráfico C.19).

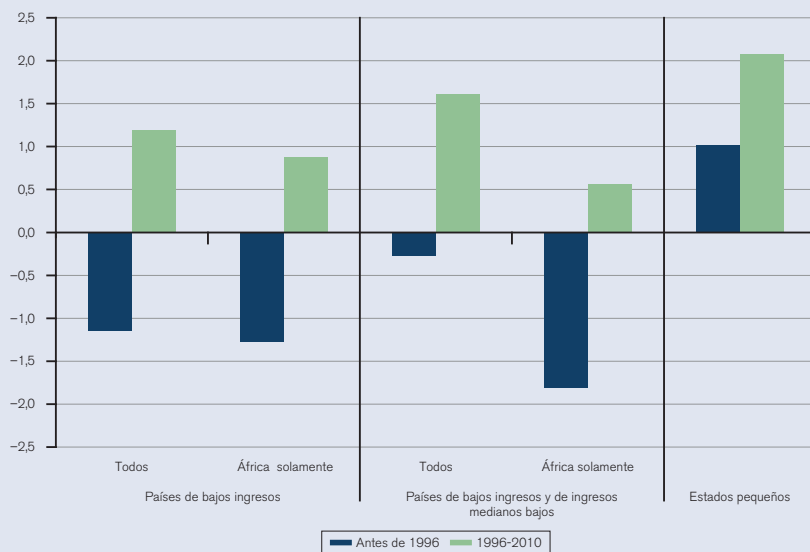
Recuadro C.9: Participación en las cadenas de valor mundiales y mejoramiento de la calidad de las exportaciones (continuación)

Gráfico C.18: Calidad de las exportaciones y PIB per cápita
(Índice: percentil 90=1)



Fuente: Adaptación basada en Henn *et al.* (2013).

Gráfico C.19: Crecimiento adicional del PIB per cápita en países con una rápida convergencia de la calidad de sus exportaciones con el nivel mundial en comparación con los países con una lenta convergencia, 1996-2010 (Puntos porcentuales)



Fuente: Adaptación basada en Henn *et al.* (2013).

Notas: Crecimiento adicional anual per cápita en países con una rápida convergencia de la calidad de sus exportaciones con el nivel mundial durante el período 1995-2010 en comparación con los países con una lenta convergencia (puntos porcentuales). Los países con una rápida convergencia son aquellos cuyas exportaciones registraron un aumento de la calidad en 0,05 o más durante el período 2008-2010 en comparación con 1994-1996. Otros valores mínimos utilizados para determinar el umbral de rápida convergencia arrojan resultados similares. Los valores de calidad están normalizados a 1 en su 90° percentil y suelen oscilar entre 0,5 y 1,1.

servicios a otros sectores de la economía nacional, que en este caso resultarían a su vez beneficiados gracias a un producto mejorado y/o precios más competitivos.

Las oportunidades de modernizar los procesos y productos están estrechamente vinculadas con la estructura de las cadenas de valor mundiales. Se ha observado que la inserción en una cadena de valor mundial cautiva ofrece condiciones especialmente favorables para una rápida modernización de los procesos y productos, aunque a menudo inhibe la modernización funcional (Humphrey y Schmitz, 2000); Schmitz y Knorringer, 2000). Las cadenas de valor mundiales de carácter relacional, que requieren una gran interacción con los compradores, dada la imposibilidad de codificar las transacciones, ofrecen condiciones ideales para la modernización de los productos y procesos. Sin embargo, son probablemente las que están menos al alcance de los productores de países en desarrollo, debido en parte a que, en muchas de las industrias más fácilmente accesibles, es posible codificar los conocimientos.

Las condiciones para la modernización de los procesos y productos también varían de un sector a otro. Se ha observado que, en América Latina, los núcleos tradicionales de empresas basadas en las manufacturas y los recursos naturales son los que más se han beneficiado de ese tipo de mejoras, posiblemente por su mayor participación en instituciones colectivas cuya finalidad es aumentar la productividad, como las asociaciones comerciales. No obstante, ese mejoramiento solo tuvo un efecto moderado en los productos de elevado costo e ingeniería especializada, como los automóviles y sus componentes y la electrónica de consumo, y las instituciones colectivas no desempeñaron un papel relevante salvo en algunos casos aislados (Giuliani *et al.*, 2005). Los autores destacan la importante función que han tenido las empresas líder en la mayoría de los países y sectores en desarrollo al facilitar la transferencia de tecnología que ha hecho posible esa modernización.

En algunos casos, la modernización de los procesos y productos se logra con la ayuda de las empresas líder, mientras que en otros se supone que serán los propios proveedores los que impulsen tales iniciativas. Como es natural, los productores de países en desarrollo pueden aprender mucho de las empresas líder sobre cómo mejorar sus procesos productivos, lograr una producción regular de alta calidad y agilizar su respuesta a los pedidos de los clientes. Este caso se da, en particular, cuando la tecnología no se produce localmente y la calidad de los productos depende de los conocimientos especializados de productores de países desarrollados (Giuliani *et al.*, 2005).⁴⁰ En las cadenas impulsadas por los compradores, la empresa líder cumple otra función importante relacionada con la transferencia de información, especialmente en lo que respecta a las tendencias de la demanda en los mercados internacionales a lo largo de la cadena de valor, y con la necesidad de la modernización y sus modalidades. Sin embargo, en ciertos sectores, como el de los componentes

de automóviles y la electrónica de consumo, a veces las empresas líder no están ellas mismas en condiciones de facilitar sustancialmente esa modernización (Giuliani *et al.*, 2005), dado que, a menudo, las necesidades están codificadas por normas. En tales casos, para conservar a las empresas líder como compradores, los proveedores se encargan ellos mismos de realizar las mejoras y contratan a consultores o recurren a otras fuentes de conocimientos disponibles en el mercado.⁴¹

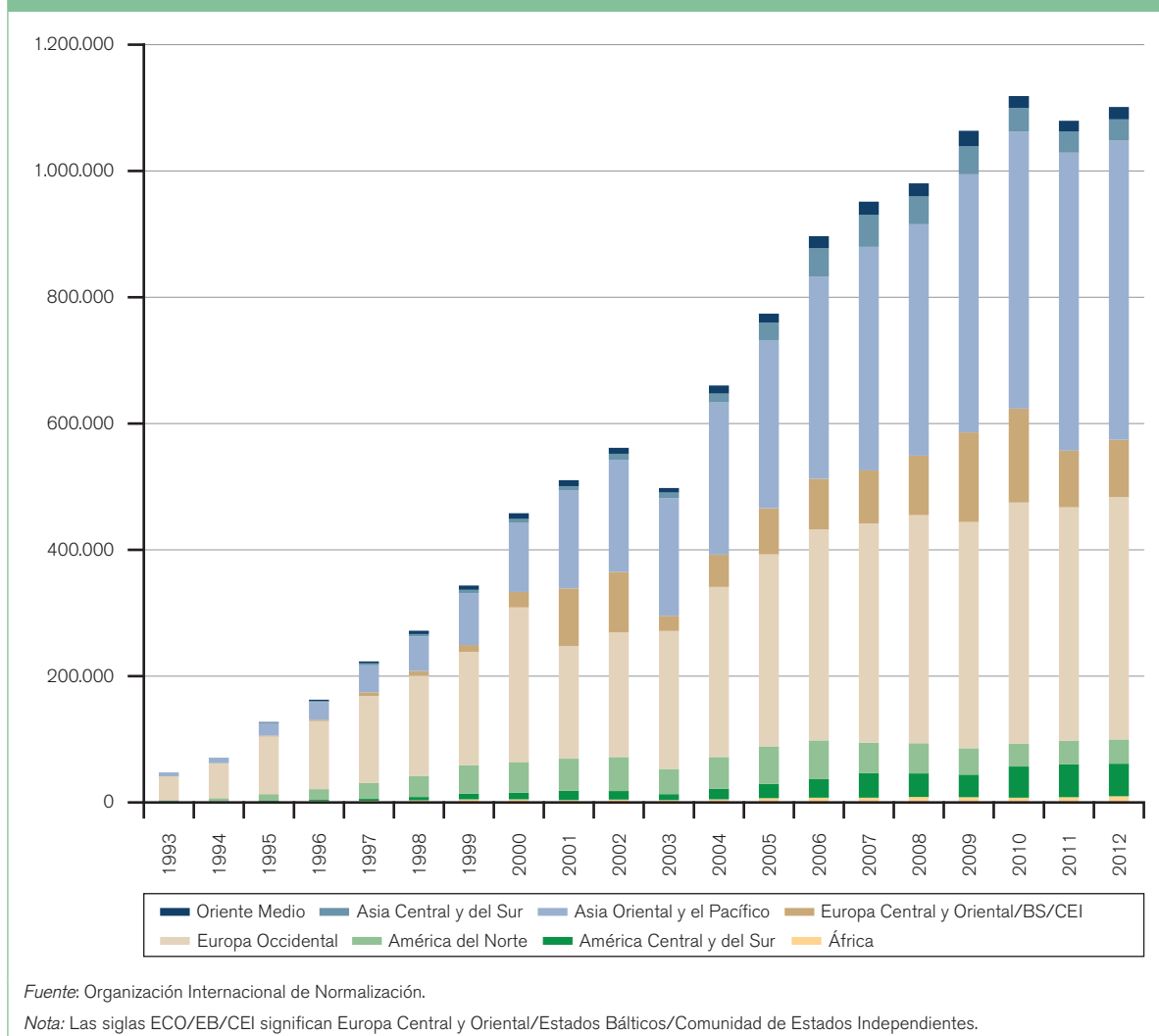
Las normas se utilizan a menudo como instrumento para la modernización de los procesos y productos. A veces son un requisito de las empresas líder y pueden redundar en un considerable perfeccionamiento de las aptitudes, así como en mejoras económicas y sociales, al dar acceso a mercados de exportación de mayor valor (Pietrobelli y Rabellotti, 2011). Sin embargo, las normas también pueden ser obstáculos al comercio, especialmente para las empresas más pequeñas. Aunque suelen ser relativamente bajas (Maskus *et al.*, 2000; 2005), los costos de cumplimiento hacen que las empresas pequeñas tiendan a quedar eliminadas de los mercados de exportación debido a que los costos fijos que entraña la aplicación de las normas pueden resultar muy elevados en relación con su tamaño.⁴² Las normas también pueden actuar como catalizadores del comercio y reducir las diferencias de acceso a la información, a veces muy considerables, entre países desarrollados y países en desarrollo. Además, las normas pueden reducir los costos de transacción y promover la confianza de los consumidores (Maertens y Swinnen, 2014).

Las normas establecidas por empresas privadas suelen ser más difíciles de cumplir que las normas del sector público. Tanto la importancia como el número de las normas que las empresas deben cumplir para participar en el comercio mundial también se han ido incrementando con el tiempo (Fulponi, 2006; sección D). No obstante, un aspecto favorable para los productores de los países en desarrollo es la tendencia a la armonización de las normas en los distintos sectores, lo que ofrece a los productores mayor oportunidad de efectuar suministros a más de una empresa líder. Las regiones que en los 15 últimos años se han integrado más plenamente en las cadenas de valor mundiales -Asia Oriental y Europa Central y Oriental- han registrado el mayor aumento de certificaciones de la Organización Internacional de Normalización (ISO), que representan un conjunto de normas destinadas a lograr el control de calidad en los sectores manufacturero y de servicios (véase el gráfico C.20).⁴³

(ii) Modernización funcional

La competencia resultante de la entrada de nuevos países, especialmente empresas de otros países en desarrollo con costos de producción inferiores, es más fuerte en las fases de manufactura de las cadenas de valor mundiales que en otras fases que requieren una mayor intensidad de conocimientos y organización, como las de fabricación de un producto más completo, gestión de una parte de la

Gráfico C.20: Lista de certificaciones ISO 9001, por regiones, 1993-2012
(Número de certificaciones)



cadena de valor, diseño de productos u organización de la distribución. Por tanto, el logro de la modernización funcional tenderá a reducir el grado de competencia que afronta una empresa, realzará su capacidad de fijar precios y su posición en el mercado y ofrecerá una ventaja competitiva más duradera que un simple mejoramiento de los procesos.

Al adquirir nuevas aptitudes, el proveedor puede a menudo cambiar la estructura de la cadena de valor mundial a su favor, por ejemplo transformar su relación cautiva en relación modular, en la que el proveedor ofrece un producto más completo y logra algunas concatenaciones regresivas en la cadena (Humphrey y Schmitz, 2002). Aunque aún no se ha demostrado que la modernización funcional cause crecimiento, parece existir una vinculación en este sentido. Según el FMI (2013b), la exportación de una mayor cantidad de valor añadido, que equivale a la modernización funcional, se ha asociado con un aumento del crecimiento.

La entrada en una cadena de valor mundial donde el proveedor de un país en desarrollo está en una situación de

negociación particularmente débil respecto de la empresa líder puede ser un obstáculo para la modernización funcional (Schmitz y Knorrina, 2000; Bair y Gereffi, 2001). En la medida en que los proveedores de países en desarrollo se integran inicialmente en esas relaciones cautivas, pasan a depender de un pequeño número de clientes poderosos. Frecuentemente, las empresas líder imponen limitaciones a los esfuerzos de modernización funcional de los proveedores, pues quieren que éstos concentren su energía en proveerles de un producto óptimo y no en otras actividades. Por otra parte, los esfuerzos de modernización funcional pueden representar un alto riesgo financiero, con elevados costos irrecuperables para los proveedores, y su éxito no está en absoluto garantizado (Navas-Alemán, 2011).⁴⁴ Las presiones que ejercen las empresas líder para desalentar la modernización funcional son evidentes en muchos sectores pero es posible que en algunos de éstos, como el de los programas informáticos, no sean tan intensas (Giuliani *et al.*, 2005).⁴⁵ Tales presiones son especialmente fuertes cuando los esfuerzos de modernización pueden poner en peligro la

Recuadro C.10: Modernización funcional en las cadenas de valor mundiales del sector del vestido en Asia Oriental

Las economías de reciente industrialización del Asia Oriental constituyen un ejemplo notable de modernización industrial de países en desarrollo. Esas economías entraron en las cadenas de valor del sector del vestido en el decenio de 1950, cuando prestaban exclusivamente servicios de montaje en el contexto de relaciones cautivas. Desde entonces han emprendido una considerable modernización funcional mediante tres importantes medidas. En primer lugar, pasaron a fabricar el producto completo previa adquisición de las aptitudes para interpretar diseños, producir muestras, vigilar la calidad del producto y cumplir las condiciones de precio y plazos impuestas por las empresas líder, con lo que generaron considerables concatenaciones regresivas en la economía nacional (Gereffi, 1999; Gereffi *et al.*, 2005). Esto a su vez dio lugar al desarrollo de capacidad empresarial innovadora, incluida la coordinación de complejas cadenas de producción y redes comerciales y financieras. A medida que los salarios nacionales aumentaron a la par del desarrollo, estos países emprendieron la segunda etapa importante de la modernización funcional pasando a ser intermediarios en las cadenas de valor mundiales mediante la subcontratación de la actividad manufacturera de poco valor añadido a países asiáticos con un nivel inferior de salarios. A continuación, las empresas de las economías de reciente industrialización se centraron en la gestión de las cadenas de valor y la coordinación de los envíos procedentes de los países con bajos salarios directamente a los mercados de destino. Al asumir esta función, la reputación que lograron establecer frente a los compradores gracias a incontables transacciones comerciales exitosas durante los años precedentes constituyó un factor decisivo. En un tercer momento de la modernización funcional, las economías de reciente industrialización del Asia Oriental emprendieron actividades con mayor acumulación de valor en las fases iniciales del proceso productivo (como las exportaciones de textiles y fibras), pasaron a una fase más avanzada con la comercialización de sus propias marcas de productos y se integraron en otras cadenas de valor mundiales donde es posible reproducir el éxito obtenido en el sector del vestido.

posición competitiva de la empresa líder en sus actividades primordiales, como el diseño, la comercialización y las ventas (Bazán y Navas Alemán, 2004).

Sin embargo, la modernización funcional suele ser posible si no afecta directamente a las competencias básicas de las empresas líder. Por ejemplo, diversos estudios relativos a la industria del vestido muestran que los productores locales de países en desarrollo no encontrarán muchos obstáculos al pasar del montaje de productos importados a un mayor abastecimiento y producción locales (Humphrey y Schmitz, 2002). Los fabricantes de prendas de vestir han logrado modernizarse y pasar de los productos de montaje con poco valor añadido y orientados a la exportación a productos listos para la venta en distintos países, incluidos México y las economías de los tigres asiáticos (véase el recuadro C.10).⁴⁶ Este tipo de modernización funcional mediante concatenaciones verticales es relativamente fácil en algunas cadenas de suministro impulsadas por los compradores, donde las empresas líder se concentran totalmente en el diseño y la distribución en su mercado nacional y no participan nunca en la manufactura. La modernización funcional a cargo de los proveedores puede incluso redundar en beneficio de estas empresas líder, dada su frecuente tendencia a prestar más atención a sus competencias básicas de diseño y comercialización (Gereffi y Memedovic, 2003).

Por lo general, resulta más difícil lograr la modernización funcional más avanzada que permite pasar a la manufactura de productos de marca original, debido a que, en este tipo de modernización, los antiguos proveedores pasan a ser competidores directos de las empresas líder, al menos en algunos mercados. Las

economías obtenidas por efecto de agrupación facilitan esa modernización: a medida que un país participa en un mayor número de cadenas de valor mundiales irá mejorando su red de servicios de apoyo e infraestructura (Wood, 2001). Esto posibilita esa modernización funcional más avanzada, que suele ocurrir en etapas de desarrollo posteriores. Por ejemplo, algunas empresas en las economías de reciente industrialización del Asia Oriental -tras haberse erigido inicialmente como bases manufactureras competentes para empresas líder de países desarrollados- han seguido avanzando hasta combinar su experiencia manufacturera con el diseño y la venta de sus propias marcas de productos. La República de Corea es uno de los países más adelantados en este sentido, con un gran número de marcas ampliamente conocidas, desde automóviles (Hyundai) hasta productos y aparatos electrónicos (Samsung), que se venden en muchos mercados de economías desarrolladas. Las empresas establecidas en el Taipei Chino han logrado crear marcas de fábrica originales de computadoras, bicicletas, equipo de deportes y zapatos (Gereffi, 2001).

La modernización funcional para emprender actividades que constituyen competencias básicas de las empresas líder, como el diseño o la creación de marcas, puede verse facilitada de tres maneras. En primer lugar, los proveedores pueden generalmente lograr esa modernización si además de prestar servicios a grandes empresas multinacionales también proveen a empresas nacionales más pequeñas (Navas-Alemán, 2011). En el Brasil, los minoristas compran zapatos fabricados y los venden en el mercado nacional bajo su propia marca o con la marca del proveedor original (Schmitz, 2004). De modo similar, las empresas de tejidos

de la India venden esas prendas a pequeños comerciantes extranjeros, además de fabricar sus propios productos (Tewari, 1999).

En segundo lugar, la participación simultánea en varias cadenas puede fomentar la modernización funcional. Esto expone a las empresas a cadenas de valor de diversas estructuras que estimulan tipos de modernización diferentes y puede, además, tener un efecto considerable cuando existe la intención deliberada de aplicar aptitudes recién adquiridas en cadenas más cautivas a otras más flexibles, como las relaciones basadas en el mercado. Según Navas-Alemán (2011), los productores que participan en múltiples cadenas logran el mayor éxito en los tres tipos de modernización: el mejoramiento de productos, la actualización de procesos y la modernización funcional. Giuliani *et al.* (2005), en su amplio estudio sobre 40 agrupaciones de industrias de América Latina, dan numerosos ejemplos de tales agrupaciones en el marco de múltiples cadenas.

En tercer lugar, la participación en cadenas nacionales, regionales y mundiales contribuye positivamente a la modernización funcional. Este tipo de actividad diversificada se ha observado en empresas de industrias diversas.⁴⁷ En particular, la modernización funcional para pasar al diseño y la comercialización puede ser inicialmente más fácil de lograr en el mercado local. Como subrayan Reardon y Berdegú (2002) con respecto al sector agroindustrial centroamericano, incluso el hecho de tener su sede en un país pequeño no representa un obstáculo infranqueable para las empresas si logran aprovechar el mercado interno y los mercados vecinos. Para los países que tienen una débil integración en los mercados mundiales y se caracterizan por una multiplicidad de pequeños productores, la integración regional puede ser un paso intermedio para alcanzar niveles de productividad y calidad internacionalmente aceptables (Draper *et al.*, 2013).

Las instituciones colectivas y las iniciativas comunes entre empresas agrupadas cumplen una función importante en la promoción de la modernización funcional. Las agrupaciones pueden ayudar a las empresas, especialmente a las más pequeñas, a superar las principales barreras y fomentan la división y especialización del trabajo al ofrecer una amplia red de proveedores, agentes de venta a mercados lejanos, servicios de productores especializados y una reserva de trabajadores especializados y cualificados (Giuliani *et al.*, 2005). Las instituciones colectivas son un importante factor de apoyo a la creación de tales agrupaciones. Entre las actividades de estas instituciones se incluyen las asociaciones comerciales, la comercialización conjunta, la participación en ferias de comercio, la integración de centros de difusión de investigaciones y tecnologías, y las colaboraciones con universidades.⁴⁸ La acción colectiva también puede ser eficaz en el contexto de empresas pequeñas y en el sector agrícola, lo que reviste

especial importancia para los países en desarrollo que se encuentran en las fases iniciales del desarrollo.⁴⁹

El mejoramiento del nivel educativo puede ser importante para dar libre cauce al potencial de modernización, como lo señalan Draper *et al.* (2013), que son partidarios de ese tipo de políticas horizontales más que de una concentración en actividades específicas. Estos autores hacen hincapié en que la formación constituye un factor decisivo para determinar el lugar de una cadena de valor en el que un país puede insertarse y es valorada cada vez más por los inversores, por oposición a la mano de obra barata.

(iii) *Modernización intersectorial*

La modernización intersectorial, o la mayor integración entre sectores, guarda relación con la capacidad de establecer concatenaciones regresivas verticales o de transferir capacidad a nuevos productos y actividades.

Concatenaciones regresivas

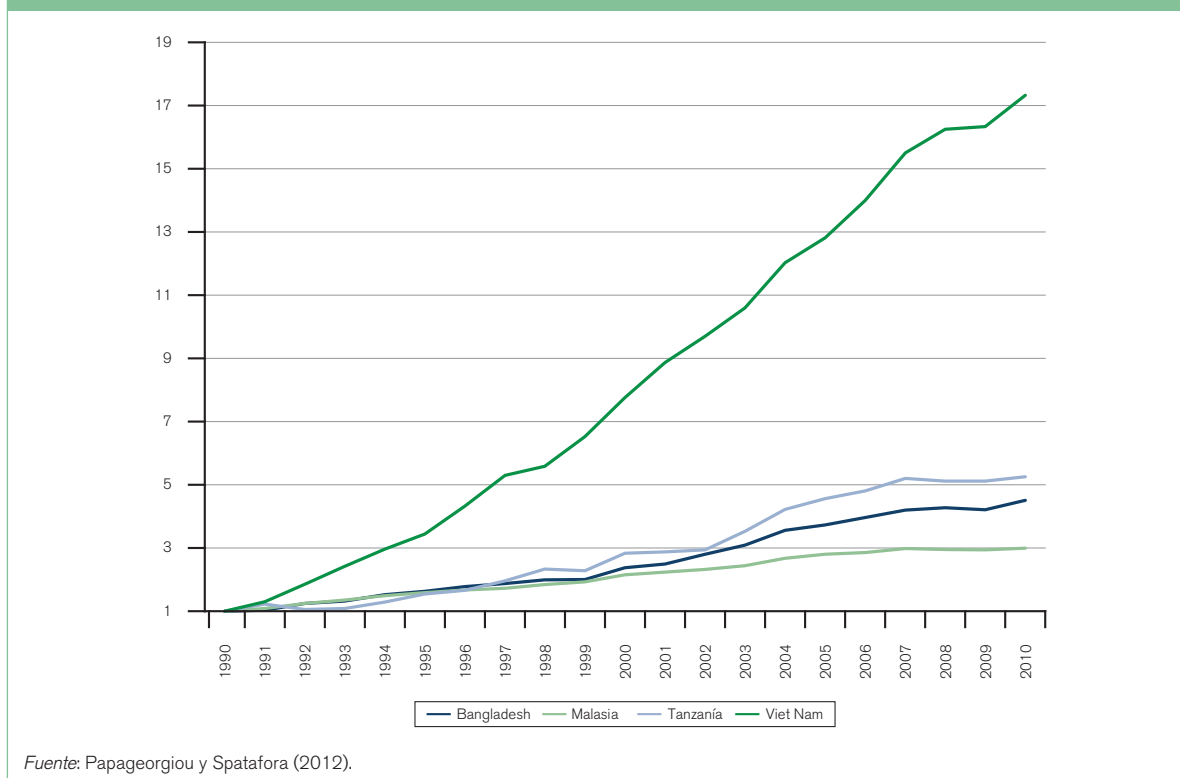
Las concatenaciones regresivas verticales se refieren a la integración de los proveedores locales en los procesos de producción de empresas nacionales vinculadas a cadenas de valor mundiales. Si estos productores logran establecer concatenaciones verticales, ello también puede ayudarles a aprovechar los efectos de difusión de conocimientos y tecnología. Javorcik y Spatareanu (2008) señalan que las filiales de propiedad mixta nacional y extranjera en el contexto de la IED pueden encontrar proveedores locales a un costo más bajo. Esto subraya el hecho de que el proceso de búsqueda de proveedores requiere conocimientos locales específicos que tal vez no estén fácilmente disponibles para las empresas de propiedad exclusivamente extranjera. Los resultados indican que una mayor disponibilidad de esa información, por ejemplo por conducto de asociaciones comerciales o determinados organismos estatales, podría facilitar la integración de las empresas locales en las cadenas de suministro.⁵⁰

Nuevos productos y actividades

Un ejemplo de modernización intersectorial para incorporar nuevos productos y actividades fue la realizada con éxito por los fabricantes del Taipei Chino, que aprovecharon su capacidad para producir televisores y la aplicaron primero a la fabricación de pantallas para luego ingresar en el sector de las computadoras (Guerrieri y Pietrobelli, 2004; Humphrey y Schmitz, 2002). La diversificación efectuada por Costa Rica, que de la producción de dispositivos médicos pasó a la fabricación de circuitos integrados (véase el recuadro C.6) también puede considerarse un caso de modernización intersectorial.

Sin embargo, no es fácil determinar qué productos y actividades serán competitivos. Su identificación, que entraña en gran medida un proceso de tanteo y experimentación, puede sin embargo dar lugar a una ventaja competitiva duradera.⁵¹ Según Papageorgiou y

Gráfico C.21: Diversificación de los productos de exportación, 1990-2010
(Índice: 1990=1)



Spatafora (2012), algunos países de bajos ingresos y rápido crecimiento, como Viet Nam, despliegan un alto grado de experimentación. Por ejemplo, Viet Nam exporta actualmente una diversidad de productos 18 veces mayor que en 1990 (véase el gráfico C.21). Para los países, la experimentación es una valiosa manera de descubrir qué productos pueden pasar a ser exportaciones particularmente provechosas, las que Easterly *et al.* (2009) llaman “éxitos rotundos”. A juicio de estos autores, las cestas de exportación de muchos países terminan estando dominadas por unos pocos “éxitos rotundos”. Para cultivar un “éxito rotundo” también es importante sostener el crecimiento de las exportaciones una vez terminada la fase de descubrimiento; los datos muestran que Tanzania ha sido particularmente exitosa a este respecto (véase el gráfico C.22).

Los resultados obtenidos por Sutton y Kellow (2010) indican que las personas y organizaciones que están en mejores condiciones de descubrir oportunidades de exportación son las que conocen la demanda internacional y las capacidades locales. Estos autores observan que muchas grandes empresas de países africanos pertenecen a sociedades extranjeras o a entidades locales con experiencia previa en el negocio de importación y exportación. Por otra parte, según Papageorgiou y Spatafora (2012), entre los factores que pueden alentar la experimentación y el ulterior crecimiento de las exportaciones se cuentan un bajo nivel de gastos iniciales para las empresas, fuertes vinculaciones entre la industria

y las universidades, y pocas barreras para el ingreso en nuevos mercados y para la exportación.

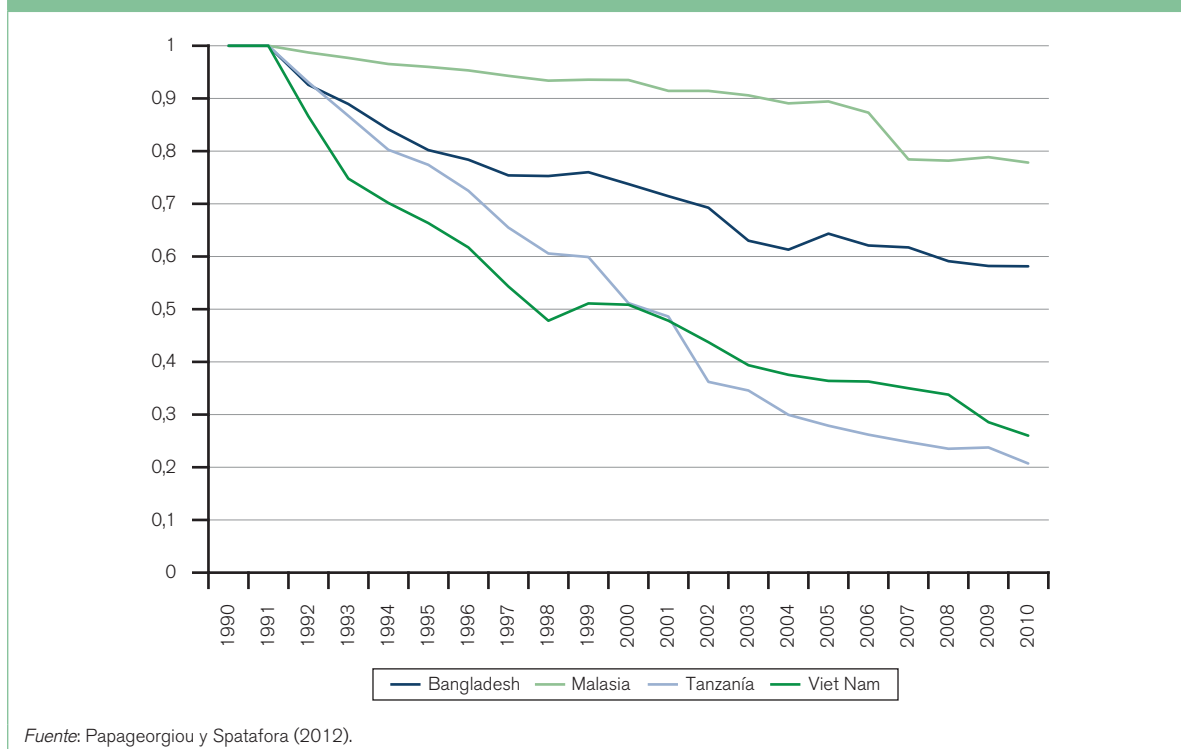
3. Riesgos relacionados con la participación en las cadenas de valor mundiales

La participación en las cadenas de valor mundiales entraña diversos riesgos. Aunque los beneficios de los efectos de difusión derivados de la integración y la modernización en las cadenas de valor mundiales pueden ser importantes, es preciso también tener en cuenta los riesgos conexos. En la presente sección se ponen de relieve seis de esos riesgos. La participación en las cadenas de valor mundiales puede aumentar las vulnerabilidades a las fluctuaciones de la demanda resultantes de los ciclos comerciales mundiales y a las fluctuaciones de la oferta causadas por problemas de los suministros, así como por los riesgos relacionados con la relocalización y la inversión. Otros riesgos son los relacionados con la mano de obra y el medio ambiente, los efectos adversos en relación con la desigualdad de ingresos a nivel nacional y un proceso de aprendizaje limitado.

(a) Mayor vulnerabilidad a los ciclos comerciales mundiales

La participación en las cadenas de valor mundiales puede aumentar la vulnerabilidad a los ciclos comerciales mundiales. Altomonte *et al.* (2012) muestran que, durante

Gráfico C.22: Valor de exportación de los principales productos exportados en 1990 a lo largo del período 1990-2010 (Índice 1990=1)



el gran colapso comercial de fines de 2008, el comercio en el marco de las cadenas de valor mundiales disminuyó más rápida y profundamente -aunque también se recuperó con más rapidez- que el comercio efectuado fuera de esas cadenas, como indican los datos pormenorizados sobre empresas comerciales francesas, que ilustran ambas tendencias (véase el gráfico C.23). Según los autores, ello se debe a que, dentro de las cadenas de valor mundiales, el intercambio de información es más sincronizado, lo que permite ajustar las existencias con mayor prontitud después de tales conmociones y hace que las repercusiones de éstas se transmitan más rápidamente hacia las fases iniciales de la producción a través de las cadenas de valor mundiales.⁵² No obstante, el estudio también muestra que, por lo general, las relaciones con los proveedores son más duraderas en las cadenas de valor mundiales y no se vieron interrumpidas por la crisis económica.

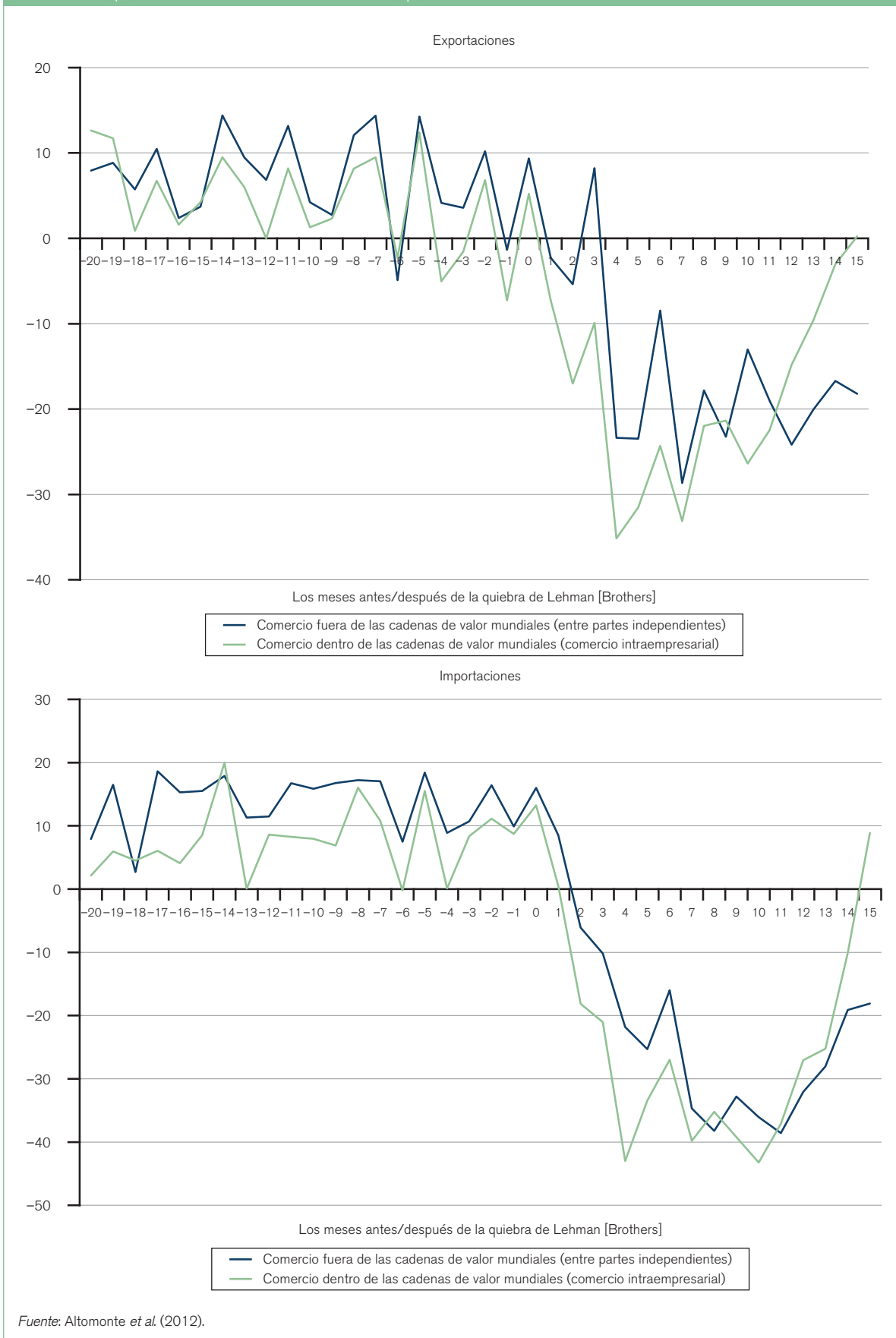
Con todo, los ajustes a una demanda en constante caída pueden ser difíciles para los países en desarrollo. Por ejemplo, la industria del vestido eliminó más de 11 millones de puestos de trabajo durante el año y medio siguiente a la crisis mundial, con las repercusiones más fuertes para China, la India y el Pakistán (Staritz, 2011).⁵³ Además, los países en desarrollo pueden estar más expuestos a conmociones idiosincrásicas a nivel de las distintas empresas líder debido a que éstas suelen traspasar la incertidumbre a los subcontratistas más pequeños y a sus respectivas fuerzas de trabajo (Arnold y Shih, 2010).

Según Ivarsson y Alvstam (2010), la participación en múltiples tipos de cadenas de suministro puede ayudar a mitigar la vulnerabilidad a los ciclos comerciales mundiales. Al poseer su marca, estrategia de comercialización y diseño propios, las empresas que participan en múltiples cadenas pueden transitar más fácilmente entre el mercado nacional y el mercado regional para la venta de sus productos.

(b) Mayor vulnerabilidad a las perturbaciones de la oferta

Ciertos acontecimientos aislados, como los desastres naturales, pueden provocar grandes perturbaciones en las cadenas de valor mundiales. Esas perturbaciones pueden ser especialmente profundas si: i) la producción está muy concentrada geográficamente y uno de sus componentes se produce en solo uno o pocos lugares del mundo; ii) el producto final consta de muchos componentes; y iii) la conmoción de la oferta surge en las etapas iniciales de la producción y no en las etapas finales.⁵⁴ Un ejemplo de ello es el devastador terremoto de 2011 en Tohoku (Japón), dado que la producción de un componente automotriz clave estaba concentrada en la región que resultó más afectada por el desastre. Si bien el comercio del Japón en general no acusó un impacto demasiado fuerte (Escaith *et al.*, 2011), la producción automotriz japonesa disminuyó en la misma medida que la producción de piezas en la zona del desastre debido a su dependencia de ese componente. Además, se registraron repercusiones internacionales en otras zonas manufactureras

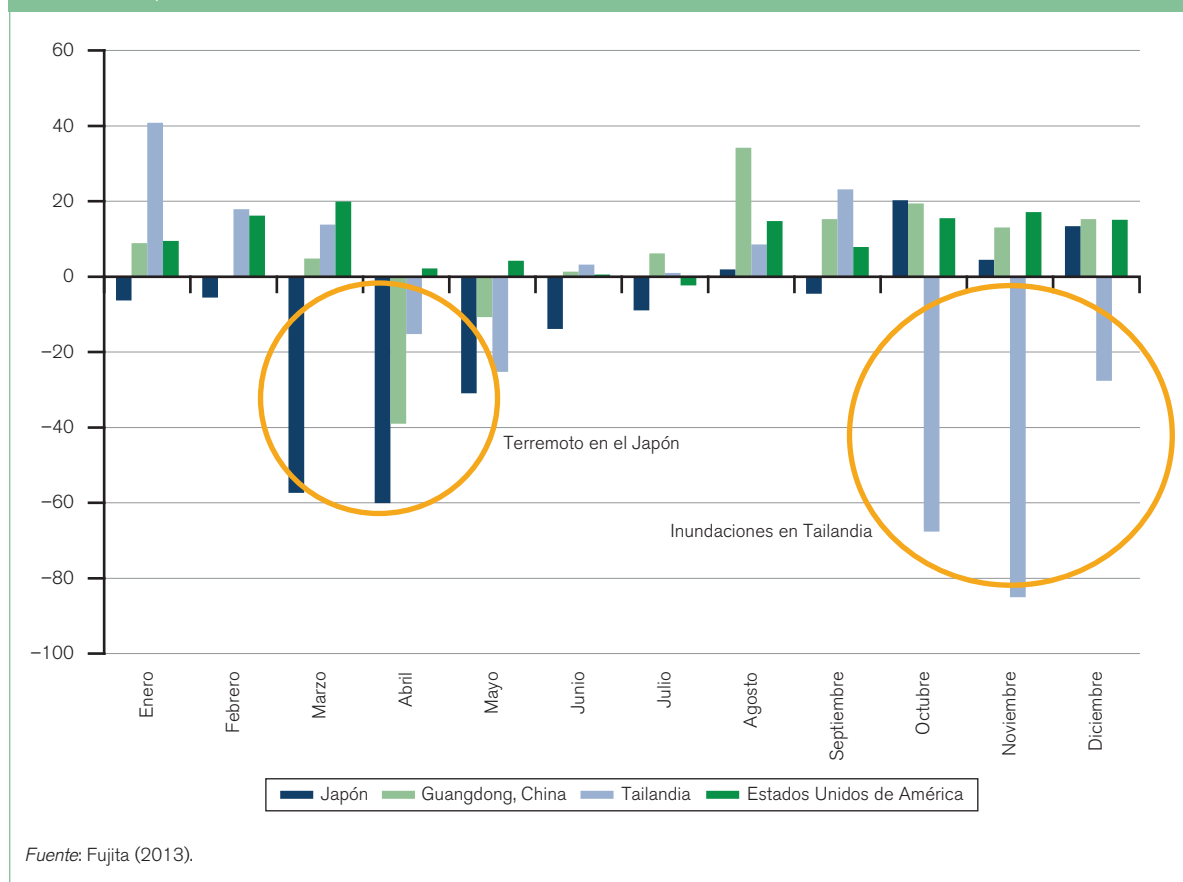
Gráfico C.23: Comercio de empresas francesas dentro y fuera de las cadenas de valor mundiales durante el gran colapso del comercio de fines de 2008
 (Variaciones porcentuales interanuales; mes 0 = septiembre de 2008)



Fuente: Altomonte et al. (2012).

Gráfico C.24: Producción de automóviles en determinadas regiones, 2011

(Variaciones porcentuales interanuales)



de automóviles, como China, Tailandia y el Japón (véase el gráfico C.24). Sin embargo, el efecto de las inundaciones ocurridas posteriormente en ese mismo año en Tailandia fue más contenido y afectó principalmente a la producción interna, con menos repercusiones en otras economías, tal vez debido a que la industria automotriz de Tailandia se centra en fases más avanzadas del proceso productivo (Fujita, 2013).

(c) Riesgos relacionados con la relocalización y la inversión

En las cadenas de valor mundiales se intensifica la especialización de los proveedores, la ventaja comparativa se vuelve más dinámica y los conocimientos deben actualizarse constantemente para que los proveedores puedan conservar sus posiciones competitivas (Cattaneo *et al.*, 2013); además, las decisiones en materia de ubicación se caracterizan por la compensación entre los costos de producción y los costos de transacción de la desagregación. De hecho, es posible que ciertos componentes se produzcan en un país donde el costo de producción es desventajoso a fin de abaratar los costos de desagregación (Baldwin y Venables, 2013).

Por tanto, incluso pequeños cambios en los costos de producción o de desagregación pueden ser lo

suficientemente importantes para incidir en las decisiones de las empresas sobre la ubicación de las actividades. Si aumentan los costos de transacción, o si en los países en desarrollo suben los costos de producción en relación con los de países avanzados, las empresas pueden decidir reubicar una parte de la producción que se había deslocalizado. Del mismo modo, si los costos de producción relativos varían entre distintos países en desarrollo, la producción podría relocalizarse en algunos de esos países. Por ello, no debe sorprender que la IED vertical, que es particularmente importante en las cadenas de valor mundiales, se considere más móvil que la IED horizontal (Olney, 2013). Además, pueden producirse efectos adversos incluso si las empresas no se retiran del todo de la economía nacional sino que simplemente trasladan los pedidos a plantas de producción o proveedores diferentes en otros países (Plank y Staritz, 2013).

La gran movilidad de las cadenas de valor mundiales conlleva riesgos relacionados con la relocalización y la inversión para los países que han logrado integrarse, sobre todo si sus competencias son relativamente ubicuas (Draper *et al.*, 2013). Estos riesgos pueden materializarse de forma muy distinta. Los encargados de formular las políticas tal vez no sepan en qué momento se alcanza el umbral para la relocalización y podrían verse sorprendidos por súbitos cambios en la producción que

dejarían al país desprevenido frente a considerables necesidades de ajuste estructural y trastornos sociales.⁵⁵ A menudo se han hecho (o se están haciendo) inversiones públicas en infraestructura, educación y otros recursos en apoyo de la estructura económica del país, cuando no específicamente para atraer a empresas líder y fomentar la integración en las cadenas de valor mundiales. De ocurrir tales cambios, estas inversiones públicas pasarían rápidamente a ser recursos mal empleados. Las inversiones privadas también podrían verse amenazadas. Los proveedores locales tal vez tengan que hacer frente a agudas reducciones de la demanda en las fases avanzadas de la cadena si los asociados principales reubican su producción en un lugar distante. Si el sistema bancario nacional ha proporcionado cuantiosos créditos a esos proveedores, estos pasivos pueden resultar comprometidos, lo que a su vez puede poner en jaque la solvencia de los bancos y menoscabar su capacidad de financiar otras inversiones en la economía.

Los gobiernos se enfrentan a riesgos fiscales y de relocalización cuando toman decisiones sobre los tipos de IED que desean atraer. En ese empeño por atraer IED se consigna a menudo un importante volumen de recursos mediante instrumentos diversos, ya sea explícitamente a través de subsidios a la inversión o ventajas fiscales, o implícitamente en forma de asignaciones para el desarrollo de infraestructuras, la reforma normativa, la liberalización del mercado laboral o la introducción de cambios en la administración portuaria (Blanchard, 2014). Las probabilidades de relocalización de los distintos tipos de inversión constituyen por tanto una parte importante de los análisis de la relación costo-beneficio que realizan los gobiernos a la hora de atraer inversiones.⁵⁶ Existe asimismo el riesgo de que los gobiernos se vean arrastrados a una “carrera a la baja” contra sus pares al ofrecer concesiones que podrían restringir indebidamente la formulación de políticas futuras mediante la aplicación de reglas preferenciales o cláusulas de compensación destinadas a los inversores extranjeros (Hockman y Newfarmer, 2005).

(d) Riesgos relacionados con la mano de obra y el medio ambiente

A menudo las empresas líder de países desarrollados exigen a sus proveedores de países en desarrollo que cumplan ciertos aspectos sociales, laborales y ambientales de las normas de procesos, como la certificación ISO. Si bien estas normas por lo general representan un avance respecto de las normas nacionales, se ha señalado que ese avance no ha sido uniforme en todas las cadenas de valor mundiales en cuanto a las condiciones de trabajo y los derechos laborales (Locke *et al.*, 2009). El colapso de la fábrica de prendas de vestir Rana Plaza en Bangladesh, que proveía de productos a un gran número de empresas líder, ha fomentado el interés público por la cuestión de la seguridad de los trabajadores y muestra que,

efectivamente, puede existir el riesgo de una “carrera a la baja” entre los países en desarrollo para atraer contratos e inversiones del extranjero.

Las distintas respuestas de las empresas líder parecen confirmar que el grado de escrutinio público de sus mercados nacionales es un factor importante para la decisión de asignar recursos corporativos a las cuestiones laborales. No obstante, incluso si despliegan esos recursos, las empresas líder se enfrentan a diversos desafíos relacionados con el mejoramiento de las condiciones laborales en las empresas suministradoras de los países en desarrollo. En primer lugar, es posible que no tengan un control absoluto sobre sus proveedores. Actualmente los requisitos no suelen estar estipulados en los contratos ni sujetos a verificación (Jorgensen y Knudsen, 2006). En caso de verificación, los mecanismos de supervisión de las empresas líder consisten generalmente en inspecciones, aunque un enfoque más provechoso sería ofrecer orientación para ayudar a los proveedores locales a adoptar esas normas (Locke *et al.*, 2009). Por último, los proveedores pueden evadir las normas de sostenibilidad mediante la subcontratación de las actividades en fases más avanzadas de la cadena a proveedores de segunda o tercera línea (Jorgensen y Knudsen, 2006).

No obstante, los organismos gubernamentales y no gubernamentales interesados en mejorar las normas laborales y ambientales han reconocido que en las empresas líder pueden encontrar un punto de apalancamiento para sus respectivas metas. Con todo, queda el obstáculo clave de que las normas no son equivalentes en todas las empresas líder o en todos los sectores. Por ejemplo, tras la tragedia de Rana Plaza los compradores mundiales aún no han logrado adoptar un enfoque común con respecto a las inspecciones de fábricas. Así pues, la convergencia en materia de normas supone un gran número de iniciativas por parte de muchas partes interesadas, incluidos agentes de diversa índole en los planos público, privado, local y mundial. Incluso cuando esas iniciativas multisectoriales se materializan, puede resultar difícil asegurar una supervisión eficaz y se corre el riesgo de que las normas se vean menoscabadas por casos aislados de incumplimiento.

Los resultados ambientales han sido relativamente positivos si se compara detalladamente la integración en las cadenas de valor mundiales con otros tipos de industrialización más tradicionales.⁵⁷ Los datos disponibles se refieren principalmente al efecto de la IED -que puede razonablemente considerarse un reflejo de la presencia de cadenas de valor mundiales- en las variables ambientales. Tambunlertchai *et al.* (2013) observan, con respecto a Tailandia, que la IED, en particular cuando procede de países de la OCDE, generalmente desempeña un papel positivo para la adopción de normas ambientales. Los autores también señalan que la reducción de las emisiones se concentra en las empresas que tienen bajos costos de ejecución, una mejor comprensión de

los procedimientos para el cumplimiento de las normas y un mayor acceso a la tecnología necesaria. En el caso de China, los datos muestran que las emisiones de las empresas financiadas con capital extranjero son más bajas que las de las empresas de financiación nacional, al menos en lo que respecta a algunos tipos de contaminación (Yang *et al.*, 2013).

(e) Riesgos relacionados con la desigualdad de ingresos en los países

En todos los países, la integración mundial durante los dos últimos decenios ha tenido por efecto la reducción de la igualdad de ingresos a nivel global (sección B). No obstante, las asimetrías de poder en las cadenas de valor mundiales pueden dar lugar a una distribución desigual de los beneficios entre las empresas y, potencialmente, también entre los países.

En los países, las cadenas de valor mundiales se asocian a menudo con diversos efectos en el empleo y la desigualdad. Las tendencias hacia una mayor desigualdad a nivel nacional aparecieron tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo al mismo tiempo que empezaban a surgir las cadenas de valor mundiales, aunque aún no queda claro si fue la globalización la que causó esa creciente brecha en la distribución de ingresos en los países.⁵⁸ En los países desarrollados, la deslocalización puede asociarse con importantes transferencias de algunas clases de puestos de trabajo a los países en desarrollo (Feenstra, 1998), lo que ha tenido consecuencias para el empleo y la distribución de ingresos en los países desarrollados (OCDE, 2011).

En cuanto a los países en desarrollo, el rápido crecimiento resultante de la participación en las cadenas de valor mundiales les obliga a afrontar simultáneamente los problemas de los países desarrollados y del mundo en desarrollo con respecto a una amplia gama de cuestiones sociales y económicas, incluidas la rápida industrialización y desindustrialización en diversos sectores y la incidencia simultánea de la malnutrición y la obesidad, así como los requisitos paralelos de alfabetización básica y educación superior de calidad internacional (Sturgeon y Memedovic, 2010). Estos efectos se producen principalmente a través de dos vías: la repercusión en los salarios relativos y el aumento proporcional de las ganancias.

Feenstra y Hanson (1996) presentan un argumento teórico sobre esta vinculación entre la deslocalización y la desigualdad causada por las diferencias salariales entre los trabajadores altamente cualificados y los de escasa cualificación.⁵⁹ Se supone que los países desarrollados cuentan con una gran disponibilidad de trabajadores especializados y carecen de suficientes trabajadores poco cualificados, mientras que en el caso de los países en desarrollo se supone lo contrario. Los productores de los países desarrollados deslocalizan

las tareas que requieren un bajo nivel de cualificación cuando la diferencia entre los salarios llega a ser lo suficientemente importante como para compensar los altos costos de coordinación (Baldwin y Venables, 2013). Cuando eso ocurre, en el país desarrollado aumenta la complejidad de las tareas realizadas y, por tanto, sube la demanda de trabajadores altamente cualificados, lo que crea una mayor brecha salarial entre los trabajadores muy cualificados y los que tienen un bajo nivel de cualificación. Suponiendo que, en el país en desarrollo, las tareas deslocalizadas se consideran altamente cualificadas (dado el nivel de formación generalmente más bajo del capital humano), se producirá el mismo efecto en ese país. Por consiguiente, en ambos tipos de países se profundiza la brecha salarial entre los trabajadores muy cualificados y los poco cualificados.

El aumento o la disminución del salario absoluto de los trabajadores poco cualificados depende de cómo se modifique la relación de intercambio en el modelo esbozado más arriba, lo que puede ocurrir en una u otra dirección. El salario de los trabajadores poco cualificados aumentaría como resultado de los incrementos de productividad resultantes de la externalización de ciertas tareas, pero solo si existiese una competencia perfecta entre las empresas, como se observa en el modelo alternativo presentado por Grossman y Rossi Hansberg (2008). Sin embargo, las empresas que deslocalizan una parte de su producción suelen ser grandes empresas entre las que existe una competencia imperfecta, como se ha puesto de relieve en la presente sección, de modo que no es posible garantizar que se produzca un efecto positivo en los salarios de los trabajadores menos cualificados.

En algunos estudios empíricos se confirma el impacto de la deslocalización internacional en la profundización de la brecha salarial. Feenstra y Hanson (1996; 1997) ofrecen pruebas de ello tanto en lo que respecta a los países desarrollados como a los países en desarrollo. Estos autores muestran que el aumento de la deslocalización en industrias de los Estados Unidos entre 1979 y 1992 estuvo vinculado a una proporción cada vez mayor de salarios de trabajadores altamente cualificados. Al mismo tiempo, en México se observó una evolución similar: los salarios de los trabajadores de los sectores no productivos aumentaron en comparación con los de los sectores productivos. El análisis de las plantas mexicanas pertenecientes a empresas estadounidenses cercanas a la frontera indica que ese aumento se debió efectivamente a la deslocalización, dado que la mayor desigualdad salarial se produjo en los estados en que estaban situadas muchas de esas plantas.

Los resultados de las multinacionales suecas y japonesas indican que el efecto de la deslocalización en la intensidad de aptitudes a nivel nacional depende negativamente del nivel de ingresos del país receptor. Por tanto, la IED vertical, particularmente en los países de bajos ingresos, parece dar lugar a un mejoramiento de las aptitudes nacionales, así como

a un alza de los salarios (Head y Ries, 2002). Este aumento de las diferencias salariales entre los trabajadores cualificados y no cualificados podría compensarse si, simultáneamente, se produjera un aumento suficiente de la oferta de trabajadores cualificados; sin embargo, ese no parece ser el caso en la práctica.⁶⁰

Las ganancias y la consolidación de las empresas constituyen la segunda vía a través de la cual tiende a aumentar la desigualdad de ingresos en los países. La competencia internacional, al producir un rendimiento de escala más elevado, da lugar a una creciente consolidación y a empresas cada vez más grandes. Según Iacovone *et al.* (2013), la competencia china en el mercado estadounidense tuvo como particular consecuencia la expulsión del mercado de las pequeñas empresas mexicanas. En cambio, las grandes empresas mexicanas no se vieron afectadas. Dado que las empresas grandes suelen ser más productivas, esto puede tener efectos positivos para el bienestar general, pero debido a que los dueños de las pequeñas empresas son más pobres, se producen efectos adversos en la distribución de los ingresos. Además, la proporción de las ganancias en los ingresos totales ha aumentado en la mayoría de los países durante los dos últimos decenios, mientras que la parte correspondiente a los salarios ha disminuido. Habida cuenta de que las ganancias redundan cada vez más en las empresas grandes, cuyos dueños son por lo general personas relativamente ricas, la desigualdad de ingresos se ha profundizado aun más (Rodríguez y Jayadev, 2010).

Por último, los datos empíricos disponibles no son concluyentes con respecto a si la IED puede ser un factor conducente al aumento de las ganancias y la brecha salarial. Jaumotte *et al.* (2013) presentan pruebas de que el progreso tecnológico y, en menor medida, la apertura financiera, reflejada principalmente en la IED, fomentan la desigualdad.⁶¹ Ambos factores parecen aumentar las ventajas de un nivel superior de cualificación y posiblemente de una mayor rentabilidad del capital. Por otra parte, esos datos indican que la apertura del comercio no tiene un efecto negativo en la desigualdad de ingresos.⁶² Algunos estudios anteriores corroboran en gran medida este resultado (Tsai, 1995; Alderson y Nielsen, 1999; Choi, 2006). En otros trabajos de investigación se expresa inquietud por la posibilidad de que las entradas de IED en los países en desarrollo afecten adversamente la evolución de las empresas locales y que las ganancias en términos de demanda de mano de obra sean limitadas debido a que la IED suele utilizar tecnologías que economizan mano de obra (Park *et al.*, 2013). En cambio, otros estudios no revelan ninguna repercusión de la IED en la distribución de ingresos (Milanovic, 2002; Sylwester, 2005; Adams, 2008). Por el contrario, Adams (2008) estima que otros indicios de globalización (la apertura del comercio y los derechos de propiedad intelectual) pueden asociarse a una mayor desigualdad de ingresos, aunque esos

factores solo logran explicar el 15% de los patrones de desigualdad.⁶³

A la luz de las publicaciones sobre el tema, los acontecimientos que repercuten adversamente en la distribución del ingreso y la riqueza podrían mitigarse de distintas maneras. La redistribución dentro de los países y a nivel internacional es una de ellas. Ostry *et al.* (2014) analizan datos históricos sobre las políticas de redistribución y muestran que la mayor igualdad resultante también dio posteriormente un impulso al crecimiento. Fitter y Kaplinsky (2001) señalan que, hasta fines del decenio de 1990, la distribución de las pautas de consumo en Europa no había registrado una desigualdad mucho mayor, pese al empeoramiento creciente de la distribución de los ingresos. Sin embargo, retrospectivamente, esa evolución también puede haber creado desequilibrios macroeconómicos en parte responsables de la crisis de 2008, lo que pone de relieve el hecho de que esa redistribución debe planificarse cuidadosamente, entre otras cosas para evitar un desequilibrio constante de la balanza de pagos (véase la sección E).

Una vez lograda la integración inicial en las cadenas de valor mundiales, las iniciativas y transferencias de ayuda internacional pueden concentrarse más en el fortalecimiento de la capacidad y el empoderamiento de los trabajadores y productores locales, y aumentar así su poder de negociación con las empresas líder (Mayer y Milberg, 2013). Según Bernhardt y Milberg (2012), cuando a través de las cadenas de valor mundiales se logran mejores condiciones sociales (reflejadas en un aumento del empleo y los salarios reales), éstas se apoyan generalmente en un mejoramiento económico (que a su vez se refleja en una mayor participación en el mercado de exportación y un alza de los precios de las exportaciones). Sin embargo, el mejoramiento económico no garantiza esos progresos sociales.

(f) Aprendizaje limitado

Algunos tipos de participación en las cadenas de valor mundiales pueden propiciar un tipo de aprendizaje limitado. Esto puede ocurrir cuando las aptitudes necesarias para las actividades que se realizan en el marco de esas cadenas de valor no pueden transferirse provechosamente a otras actividades ni utilizarse para lograr un mejoramiento dentro de la misma cadena de valor (Kawakami y Sturgeon, 2011; OCDE *et al.*, 2013). Según Davis (2010), el aprendizaje limitado puede hacer que la economía dependa de unas pocas actividades que no permiten crear economías de escala suficientemente importantes. Aunque muchas empresas logran un mejoramiento a través de las cadenas de valor mundiales, una gran parte de las mejoras de productos y procesos se realiza en la esfera menos remunerada de la manufactura, y los estudios disponibles muestran que algunas empresas no alcanzan un mejoramiento

sustancial. Por consiguiente, la integración en una cadena de valor mundial no es garantía de un mejoramiento futuro (Navas-Alemán, 2011).⁶⁴

En este contexto, surge un problema si los nuevos conocimientos no se difunden a toda la economía. Por ejemplo, esto puede suceder, como se ha señalado en algunos casos, cuando las empresas líder no muestran interés por integrar a nuevos proveedores locales. Se ha observado asimismo que, en Hungría, los programas gubernamentales para la integración de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en las cadenas de valor mundiales del sector electrónico no tuvieron mucho éxito, pese a la participación activa de las PYME en esos programas y al fortalecimiento paralelo de su capacidad (Plank y Staritz, 2011). Ello puede deberse a que las empresas líder prefieren mantener concentradas la organización y ubicación geográfica de su base de suministro, lo que a su vez limita el margen de entrada de nuevos proveedores locales, independientemente de su capacidad. El efecto de difusión a través del capital humano también puede verse restringido si los gerentes locales de filiales de empresas líder no tienen alicientes para trasladarse a empresas nacionales (Plank y Staritz, 2013).

4. Políticas que afectan a las cadenas de valor mundiales

Los factores determinantes en cada país, como los relacionados con el entorno comercial interno, son importantes para la reducción de los costos comerciales, especialmente en el contexto de las cadenas de valor mundiales (véase la sección C.4(a)). Por otra parte, en un mundo en que los insumos cruzan las fronteras varias veces, es muy importante limitar las barreras arancelarias y otros factores que tradicionalmente obstaculizan el comercio. Por último, la evolución estructural de las cadenas de valor mundiales ha ido acompañada de una integración más profunda gracias a acuerdos comerciales de mayor alcance que esos otros instrumentos tradicionales (véase la sección C.4(c)).

(a) Creación del marco apropiado para la participación en las cadenas de valor mundiales

En el marco del Cuarto Examen Global de la Ayuda para el Comercio, celebrado en julio de 2013, la OMC y la OCDE y realizaron conjuntamente un ejercicio de vigilancia encaminado a determinar los principales obstáculos que afrontan las empresas de los países en desarrollo cuando tratan de incorporarse a las cadenas de valor y la forma en que la Iniciativa de Ayuda para el Comercio puede ayudar a las empresas a superar esos obstáculos. Se realizaron encuestas en los sectores público y privado. Del sector público participaron 52 donantes y 80 países asociados,

incluidos 36 PMA. Del sector privado respondieron 697 empresas, incluidos 524 proveedores de países en desarrollo y 173 empresas líder. Estas empresas participan en cinco cadenas de valor: agroalimentos, tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), textiles y vestido, turismo, y transporte y logística.

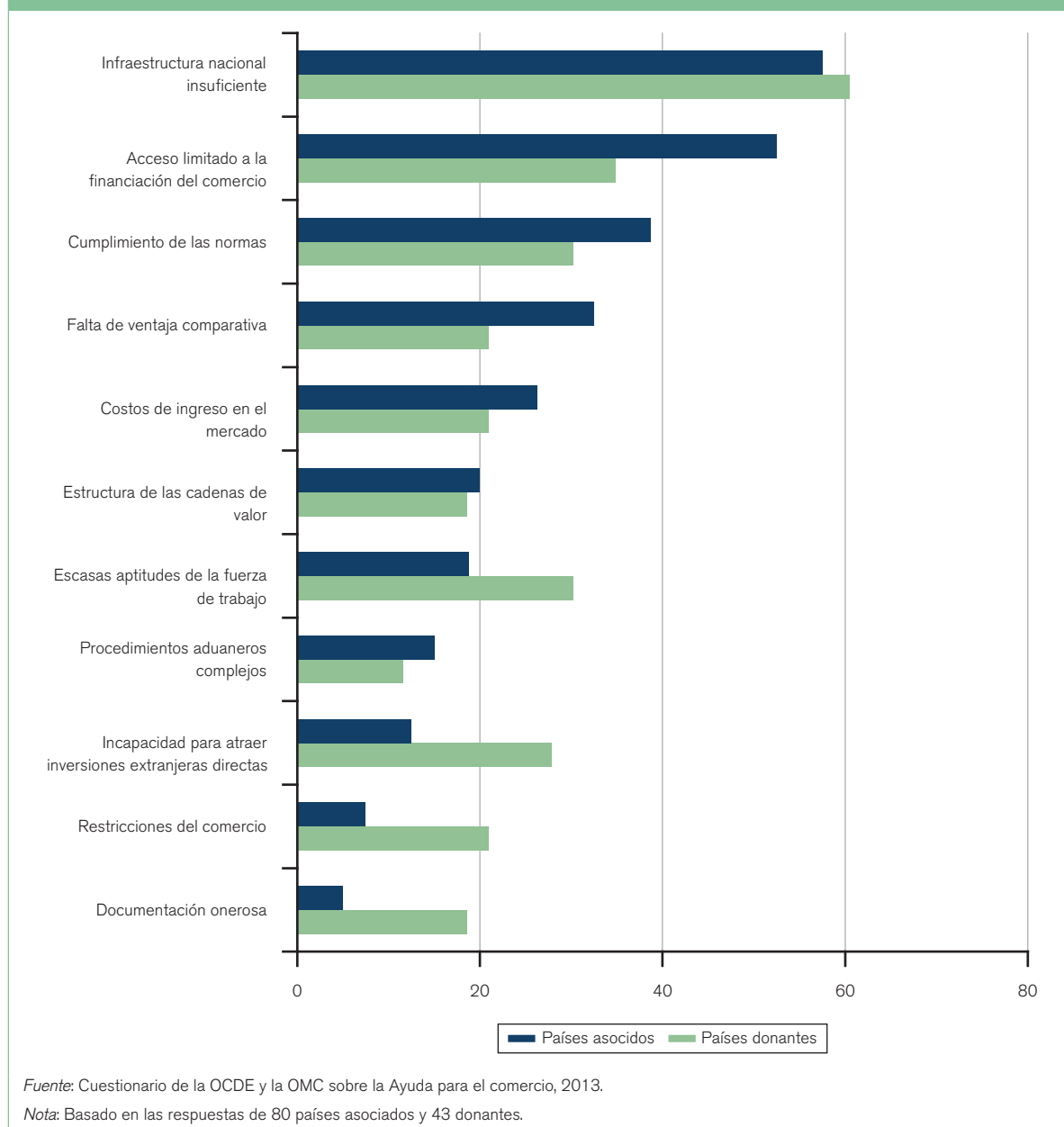
Los países asociados y los proveedores de asistencia relacionada con el comercio ponen de relieve tres barreras principales para las empresas de países en desarrollo que desean participar en cadenas de valor (véase el gráfico C.25): infraestructura insuficiente, acceso limitado a la financiación del comercio y cumplimiento de las normas. Además de la infraestructura de transporte y TIC, el suministro inestable de electricidad sigue constituyendo un obstáculo considerable para las empresas de los países en desarrollo, especialmente los PMA. El acceso a la financiación del comercio presenta un problema particular para los pequeños exportadores.⁶⁵

Por último, las empresas tienen que demostrar, a veces mediante certificación, su cumplimiento de un conjunto de normas, que incluyen requisitos técnicos, de salud y de seguridad, a fin de acceder a los mercados maduros y participar en las cadenas de valor. En OMC (2013a) se presenta un análisis específico de las repercusiones de las medidas no arancelarias en las exportaciones de las economías pequeñas. El análisis muestra que las economías pequeñas y vulnerables resultan particularmente afectadas por esas medidas no arancelarias debido a que se especializan en productos como legumbres y hortalizas y otros productos alimentarios considerablemente expuestos a las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y a que frecuentemente carecen de instalaciones para llevar a cabo los procedimientos de ensayo y certificación necesarios para cumplir las normas y los reglamentos técnicos de los mercados de exportación.

Sobre la base de las respuestas proporcionadas por proveedores de países en desarrollo y empresas líder, el cuadro C.7 muestra las principales barreras que las empresas de países en desarrollo perciben como impedimentos para participar en las cadenas de valor. Tanto los proveedores como las empresas líder estiman que los costos y las demoras del transporte y los procedimientos aduaneros se cuentan entre los principales factores que dificultan el comercio. Estas dos cuestiones parecen ser más pertinentes a este respecto que los derechos de importación y los requisitos para la concesión de licencias, que, no obstante, también constituyen barreras importantes.

Los proveedores y las empresas líder destacan las mismas cuatro restricciones de la oferta: el entorno normativo, el entorno comercial, la infraestructura de transporte y la cualificación de la fuerza de trabajo. Además, en consonancia con las opiniones del sector público, los proveedores de países en desarrollo y las empresas líder consideran que el acceso insuficiente a la financiación,

Gráfico C.25: Opiniones de los países asociados y donantes sobre las principales barreras para la entrada de las empresas en las cadenas de valor, 2013 (Porcentaje)



en particular a la financiación del comercio, así como una infraestructura inadecuada para el cumplimiento de las normas, constituyen importantes restricciones de la oferta en los países en desarrollo.

La presencia de estos obstáculos podría tener más repercusiones para la participación en las cadenas de suministro que para el comercio de productos finales. Cuando los distintos componentes de un producto se fabrican en distintos lugares, la incertidumbre con respecto a la fecha de entrega o el nivel de calidad de un determinado componente podría perturbar toda la cadena de suministro.⁶⁶ En Nordàs *et al.* (2006) y Hummels y Schaur (2013), entre otros estudios, se indica que los

costos relacionados con engorrosos trámites fronterizos y demoras en la exportación tienen especial importancia para sectores en los que el tiempo es un factor clave, como el de productos intermedios.

El cuadro C.8 muestra algunos de los factores determinantes de la cadena de suministro para países con elevada y baja participación en las cadenas de valor mundiales.⁶⁷ De este cuadro se desprende que los costos de las cadenas de valor mundiales tienen una correlación negativa con la participación en estas cadenas. Concretamente, la calidad de las infraestructuras de transportes y comunicaciones es inferior en los países que tienen una escasa participación en las cadenas de

Cuadro C.7: Principales obstáculos para la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor, 2013
(Porcentaje)

Proveedores de países en desarrollo		Empresas líder	
<i>Dificultades para vincular a los proveedores de países en desarrollo con las cadenas de valor</i>			
Costos y demoras del transporte	42%	Procedimientos aduaneros	52%
Acceso a la financiación del comercio	40%	Costos y demoras del transporte	38%
Procedimientos aduaneros	36%	Prescripciones en materia de licencias (nacionales o comerciales)	33%
Derechos de importación	23%	Derechos de importación	33%
Gobernanza de la cadena de suministro	23%	Cumplimiento de los requisitos de volumen	22%
<i>Limitaciones de oferta</i>		<i>Obstáculos para establecer una presencia comercial</i>	
Acceso a la financiación	48%	Entorno comercial	50%
Cualificaciones laborales	39%	Transparencia regulatoria	48%
Entorno comercial	38%	Infraestructura de normalización inadecuada	38%
Transparencia regulatoria	30%	Infraestructura de transporte	33%
Infraestructura de transporte	29%	Cualificaciones laborales	30%

Fuente: Cuestionario de la OCDE y la OMC sobre la Ayuda para el Comercio, 2013.

Nota: Las proporciones se calculan sobre la base de los sectores respecto de los cuales puede darse como respuesta una de las alternativas propuestas; por ejemplo, las empresas de turismo y de transporte y logística no podrían seleccionar como barrera los derechos de importación.

valor mundiales. En cambio, la calidad de las instituciones, en particular de los ordenamientos jurídicos, es superior en los países con un alto nivel de participación en las cadenas de valor mundiales. Además, los procedimientos necesarios para iniciar un negocio, así como los trámites en la frontera, son más lentos en los países con poca participación en las cadenas de valor mundiales.⁶⁸ Por último, los países con un alto nivel de participación en las cadenas de suministro muestran niveles ligeramente superiores de protección de la propiedad intelectual en comparación con los países con una baja participación en las cadenas de valor mundiales.

Las políticas destinadas a fomentar nuevas fuentes de ventaja comparativa son fundamentales para aumentar las oportunidades de los países en desarrollo de integrarse en una cadena de valor mundial y pueden implementarse, por ejemplo, mediante inversiones de capital en infraestructuras, en particular de transporte o telecomunicaciones, o mediante instituciones más eficientes. La disponibilidad de una fuerza de trabajo capacitada determina a menudo en qué cadenas de valor mundiales –y en qué tareas en el marco de esas cadenas– pueden participar los países en desarrollo.⁶⁹

En lo que respecta a la OMC, la Iniciativa de Ayuda para el Comercio (recuadro C.11) puede ser útil para superar algunos de los obstáculos a la participación de las empresas de países en desarrollo en las cadenas de valor. Puede servir además para apoyar el desarrollo de la infraestructura de transporte, financiar la facilitación del comercio o mejorar las iniciativas nacionales o regionales destinadas a ayudar a las empresas a cumplir las reglamentaciones técnicas y demás normas de los mercados de exportación.

La facilitación del comercio contribuye a reducir la duración de las transacciones comerciales y a mejorar la previsibilidad del comercio, factores que se han considerado determinantes para el comercio en general y, más concretamente, para el comercio de productos sensibles al tiempo y en el contexto de las cadenas de valor (Djankov *et al.*, 2010; Hummels y Schauer, 2013; Gamberoni *et al.*, 2010). Moisé y Sorescu (2013) estiman que la reducción de los costos comerciales resultante de las iniciativas de facilitación del comercio puede llegar al 15%.⁷⁰

El nuevo Acuerdo sobre Facilitación del Comercio firmado en la Novena Conferencia Ministerial de la OMC revestirá una importancia considerable (véase el recuadro C.12). El Acuerdo debería contribuir a reducir el tiempo requerido para las transacciones comerciales y mejorar la previsibilidad del comercio, con el consiguiente impulso para la actividad comercial, en particular en el marco de las cadenas de valor. A corto plazo, el desafío consistirá en garantizar una aplicación ágil y eficaz del Acuerdo. Dado que el Acuerdo prevé que el grado y el calendario de aplicación de las disposiciones guardarán relación con las capacidades de aplicación de los países en desarrollo y PMA Miembros, será necesario recabar asistencia y apoyo suficientes a fin de ayudar a los países en desarrollo y PMA Miembros a aplicar las disposiciones del Acuerdo, de conformidad con su naturaleza y alcance.

Además, en el contexto de la Iniciativa de Ayuda para el Comercio, la ayuda destinada a la facilitación del comercio es una esfera de particular importancia para las cadenas de suministro, dado que tanto los proveedores de países en desarrollo como las empresas líder estiman que los

Cuadro C.8: Comparación de algunos factores determinantes de los costos de participación en las cadenas de valor mundiales entre distintos países

	Piezas y componentes		Comercio de valor añadido	
	Bajo nivel de participación	Alto nivel de participación	Bajo nivel de participación	Alto nivel de participación
Calidad de las infraestructuras de transporte				
Calidad de la infraestructura portuaria, índice de 1 a 7 (2011)	4,1	4,6	4,6	5,1
Calidad de las infraestructuras de comunicaciones				
Suscripciones a teléfonos celulares móviles, por cada 100 personas (2011)	89,5	112,5	113,1	131,9
Líneas telefónicas, por cada 100 personas (2011)	17,1	24,8	33,8	32,0
Usuarios de Internet, por cada 100 personas (2011)	34,0	49,0	57,3	68,1
Calidad de las instituciones para la actividad comercial				
Tiempo requerido para ejecutar un contrato, días (2012)	621,5	561,0	577,3	465,9
Procedimientos para ejecutar un contrato, número (2012)	37,8	35,9	36,0	31,4
Costo de ejecución de un contrato, % de reclamaciones (2012)	35,5	29,3	31,6	20,8
Estado de derecho, índice entre -2,5 y 2,5 (2012)	-0,1	0,3	0,7	1,0
Obstáculos temporales				
Tiempo requerido para empezar un negocio, días (2012)	31,3	22,1	26,5	14,2
Documentos requeridos para exportar, número (2011)	6,7	5,8	5,3	4,8
Documentos requeridos para importar, número (2011)	7,5	6,8	5,7	5,7
Tiempo necesario para la exportación, días (2011)	22,1	17,8	12,9	11,8
Tiempo necesario para la importación, días (2011)	24,3	19,8	14,4	12,1
Calidad de la protección de los derechos de propiedad intelectual				
Índice de derechos de patente, índice de 0 a 5 (2005)	3,2	3,7	4,2	4,1
Facilitación del comercio				
Indicador de facilitación del comercio, índice de 0 a 2 (2009)	1,2	1,4	1,4	1,4

Fuente: Cálculos del autor realizados a partir de la base de datos en línea Doing Business del Banco Mundial (2012), la base de datos Worldwide Governance Indicators (2012), los Indicadores del Desarrollo Mundial (2011), Park (2008) y los Indicadores de la facilitación del comercio de la OCDE.

Nota: En las dos primeras columnas, las economías se dividen entre las que tienen un alto o bajo nivel de participación en la importación de piezas y componentes en el comercio total de manufacturas en 2011. Las economías con una participación superior (inferior) a la media de la muestra se clasifican como economías con un nivel de participación alto (bajo). En las dos últimas columnas las economías se dividen según su índice de participación en 2008, tomando como base el conjunto de datos TiVA. Las economías con una participación superior (inferior) a la media de la muestra se clasifican como economías con un nivel de participación alto (bajo). Las economías con una baja participación conforme a la base de datos sobre el comercio en función del valor añadido son: Alemania, Reino de la Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Brunei Darussalam, Camboya, Canadá, China, República de Corea; Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, India, Indonesia, Israel, Italia, Japón, México, Nueva Zelanda, Polonia, Reino Unido, Rumania, Sudáfrica, Suiza y Turquía. Las economías con una elevada participación según la base de datos TiVA son: Austria; Bélgica; Bulgaria; Chile; Eslovaquia; Eslovenia; Estonia; Federación de Rusia; Filipinas; Finlandia; Hong Kong, China; Hungría; Irlanda; Letonia; Lituania; Luxemburgo; Malasia; Noruega; Países Bajos; Portugal; República Checa; Singapur; Suecia; Tailandia; Taipei Chino; y Viet Nam.

procedimientos aduaneros dificultan considerablemente la participación de las empresas de países en desarrollo en las cadenas de valor.

Los estudios empíricos disponibles apuntan a la existencia de una relación negativa entre la ayuda para la facilitación del comercio y el costo de las transacciones comerciales. Según Calí y te Velde (2011), la ayuda para la facilitación del comercio, en contraste con la ayuda destinada a la infraestructura de transporte, reduce el costo financiero de importación o exportación de un contenedor, así como el número de días necesario para importar ese contenedor. En particular, estos autores afirman que un aumento de la Ayuda para el Comercio en 390.000 dólares EE.UU. corresponde a una disminución del costo de importación de un contenedor en 82 dólares EE.UU. Habida cuenta del gran número de contenedores que cruzan las fronteras de los países en desarrollo, todo

incremento de la ayuda para la facilitación del comercio tiene un rendimiento considerable. En el mismo sentido, Busse *et al.* (2012) señalan que la política general de Ayuda para el Comercio y en particular la ayuda destinada a la facilitación del comercio reducen notablemente el costo de las transacciones comerciales. Por su parte, Helble *et al.* (2012) destacan una relación positiva entre la ayuda para la facilitación del comercio y los resultados comerciales de los países.

Los estudios de casos constituyen otra fuente de datos sobre la eficacia de la ayuda destinada a la facilitación del comercio. En el marco del tercer Examen Global de la Ayuda para el Comercio celebrado 2011, se reunieron 269 relatos de experiencias, 62 de los cuales guardaban relación con la facilitación del comercio (OCDE y OMC, 2013b). Mientras que en 14 de esos relatos de experiencias se describen inversiones

Recuadro C.11: La Iniciativa de Ayuda para el Comercio y las corrientes de Ayuda para el Comercio

La Iniciativa de Ayuda para el Comercio se puso en marcha en la Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong en 2005. Su finalidad es sensibilizar a los gobiernos respecto de la importancia del comercio para el desarrollo y movilizar recursos con miras a mitigar las limitaciones de oferta relacionadas con el comercio que afectan a los países en desarrollo. La Ayuda para el Comercio es un componente de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) que abarca cuatro amplias categorías de apoyo: políticas y reglamentaciones comerciales; infraestructura económica, en particular de transporte, energía y telecomunicaciones; creación de capacidad productiva, incluido el apoyo sectorial; y ajustes relacionados con el comercio.

En 2012, los fondos comprometidos por concepto de Ayuda para el Comercio ascendieron a 53.800 millones de dólares EE.UU., lo que representó casi el 40% del total de AOD, y han aumentado en un 109% en comparación con la tasa media de referencia para el período 2002-2005.⁷¹ Las economías pequeñas y vulnerables y los PMA recibieron en 2012 promesas de ayuda por valor de 2.500 millones de dólares EE.UU. y 13.100 millones de dólares EE.UU., respectivamente. Para los PMA, entre otros países, la Ayuda para el Comercio representa una fuente considerable de financiación para el desarrollo y un complemento importante de las corrientes de IED, que en 2012 ascendieron a 24.000 millones de dólares EE.UU.

Según los análisis transnacionales disponibles, la Ayuda para el Comercio tiene una vinculación positiva con la expansión del comercio y la reducción de los costos comerciales.⁷² En muchos casos, los estudios empíricos indican que el impacto de la Ayuda para el Comercio en los costos comerciales o el rendimiento comercial depende de la finalidad de la ayuda, por ejemplo para infraestructuras, políticas o sectores comerciales, o bien de la ubicación geográfica y el nivel de ingresos del país receptor. No se dispone de muchos datos sobre la eficacia de la Ayuda para el Comercio para estimular el comercio en las cadenas de valor. No obstante, según las investigaciones disponibles (OCDE y OMC, 2013a), la Ayuda para el Comercio incide positivamente en el aumento de las exportaciones de piezas y componentes de los países en desarrollo.

en infraestructura material, otros 48 tratan sobre cuestiones de infraestructura "inmaterial", como la política comercial, la reglamentación de aduanas, los cruces de fronteras y el entorno empresarial. En esos relatos de experiencias se señalan varios factores fundamentales para el éxito de un proyecto, entre los que cabe mencionar la apropiación y el compromiso político del país beneficiario, una fuerte participación de las partes interesadas a nivel local, en particular del sector privado, y una coordinación eficaz de los donantes con los beneficiarios. En el recuadro C.13 se describe un caso de ayuda para la facilitación del comercio en Centroamérica.

(b) Los aranceles en las cadenas de valor mundiales

En el contexto de las cadenas de valor mundiales, en las que los insumos intermedios cruzan fronteras varias veces, el impacto de las barreras al comercio se magnifica. El efecto de un incremento marginal en los costos comerciales es mucho mayor que si se tratara de una sola transacción internacional (Blanchard, 2014).⁷³ Como señala Baldwin (2012), esto explica por qué muchas economías en desarrollo liberalizaron unilateralmente sus aranceles y adoptaron políticas de apoyo a las empresas y a los inversores después de la segunda desagravación.

(i) Apertura del régimen arancelario

El gráfico C.26 muestra que los aranceles aplicados a los productos intermedios han ido disminuyendo con el tiempo hasta alcanzar en 2012 promedios aproximados del 5% y del 8% en los países desarrollados y en los países en desarrollo respectivamente. Los países en desarrollo han reducido considerablemente sus aranceles sobre las piezas y componentes a lo largo del tiempo. Esta evolución confirma el hecho de que, para los países en desarrollo que desean participar en las cadenas de valor mundiales, un mejor acceso a los mercados internacionales es tan importante como el acceso a sus propios mercados.

La tendencia a reducir los aranceles sobre las piezas y componentes en las economías en desarrollo del G-20 como China, que participa intensamente en las cadenas de valor mundiales, es particularmente interesante. A mediados del decenio de 1990, China ya participaba en actividades de las cadenas de suministro, pero aplicaba aranceles elevados a las piezas y componentes (alrededor del 25% como promedio). Antes de su adhesión a la OMC en 2001, China había reducido gradualmente sus aranceles hasta un promedio del 18% en 2000, y continuó disminuyéndolos hasta el 11% en 2003. Una tendencia similar de gradual apertura al comercio de productos intermedios puede observarse en la India, que redujo sus aranceles desde más del 30% en 2000 hasta cerca del 9% en 2009. La República de Corea comenzó su apertura comercial

Recuadro C.12: Acuerdo sobre Facilitación del Comercio

Tras más de nueve años de negociaciones, en la Conferencia Ministerial de Bali, celebrada en diciembre de 2013, los Miembros de la OMC lograron el consenso respecto del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, cuyo objetivo es "aclarar y mejorar aspectos pertinentes de los artículos V, VIII y X del GATT de 1994 con miras a agilizar aun más el movimiento, el levante y el despacho de aduana de las mercancías, incluidas las mercancías en tránsito". Reconociendo "las necesidades particulares de los países en desarrollo y especialmente de los PMA Miembros", el Acuerdo tiene por objeto asimismo potenciar la asistencia y el apoyo para la creación de capacidad en esta esfera.

El Acuerdo contiene 13 artículos y una sección especial dedicada a las disposiciones sobre trato especial y diferenciado. Entre las cuestiones que se abordan en el Acuerdo cabe mencionar las siguientes:

- Normas para la publicación de leyes, reglamentos y procedimientos, incluida la publicación en Internet
- Emisión de resoluciones anticipadas
- Disciplinas sobre derechos, cargas y sanciones
- Tramitación previa a la llegada de las mercancías
- Utilización del pago electrónico
- Garantías que permitan el levante rápido de las mercancías
- Utilización de sistemas de "operadores autorizados"
- Procedimientos para los envíos urgentes
- Levante más rápido de las mercancías perecederas
- Reducción de los requisitos de documentación y de las formalidades con normas aduaneras comunes
- Promoción del uso de una ventanilla única⁷⁴
- Uniformidad de los procedimientos en frontera
- Admisión temporal de mercancías
- Procedimientos simplificados para el tránsito

Disposiciones sobre cooperación y coordinación aduaneras

El Acuerdo prevé también el establecimiento de un Comité Preparatorio sobre Facilitación del Comercio dependiente del Consejo General, abierto a todos los Miembros de la OMC y encargado de desempeñar las funciones que sean necesarias a fin de asegurar la rápida entrada en vigor del Acuerdo y preparar el eficiente funcionamiento del Acuerdo a partir de su entrada en vigor.

En particular, el Comité Preparatorio realizará el examen jurídico del Acuerdo, recibirá las notificaciones de los compromisos de los Miembros y elaborará un Protocolo de Enmienda para insertar el Acuerdo en el Anexo 1A del Acuerdo sobre la OMC.

mucho antes y, a mediados del decenio de 1990, había bajado ya sus aranceles hasta el 9%, aproximadamente.

(ii) *Progresividad arancelaria y cadenas de valor mundiales*

La progresividad arancelaria es una forma de proteccionismo en virtud de la cual los aranceles tienden a aumentar a medida que avanza la etapa de elaboración. En otras palabras, los aranceles aplicados a los recursos primarios y productos intermedios son inferiores a los que se aplican a los productos finales.⁷⁵ Los países que no disponen de recursos abundantes utilizan a menudo la progresividad arancelaria para mejorar su acceso a los recursos naturales y primarios y ofrecer una ventaja a las empresas nacionales que se especializan en las fases de producción con mayor valor añadido y no en el suministro de productos intermedios de valor inferior.⁷⁶

La progresividad arancelaria puede dar lugar a una forma de competencia entre países que podría inhibir la modernización en el contexto de la cadena de suministro. La protección garantizada por elevados aranceles sobre los productos finales en un mercado de gran tamaño repercute en el precio relativo de los productos intermedios y finales. Esto distorsiona la estructura de la ventaja comparativa, y la modernización en el marco de las cadenas de valor mundiales resulta así más difícil para los países que se especializan en las fases de menor valor añadido.

Aunque la progresividad arancelaria suele considerarse un fenómeno típico de los sectores de la agricultura y los recursos naturales (véase la sección D.3), también está presente en las cadenas de valor del sector manufacturero. El gráfico C.27 muestra la existencia de progresividad arancelaria en dos sectores en que las cadenas de valor

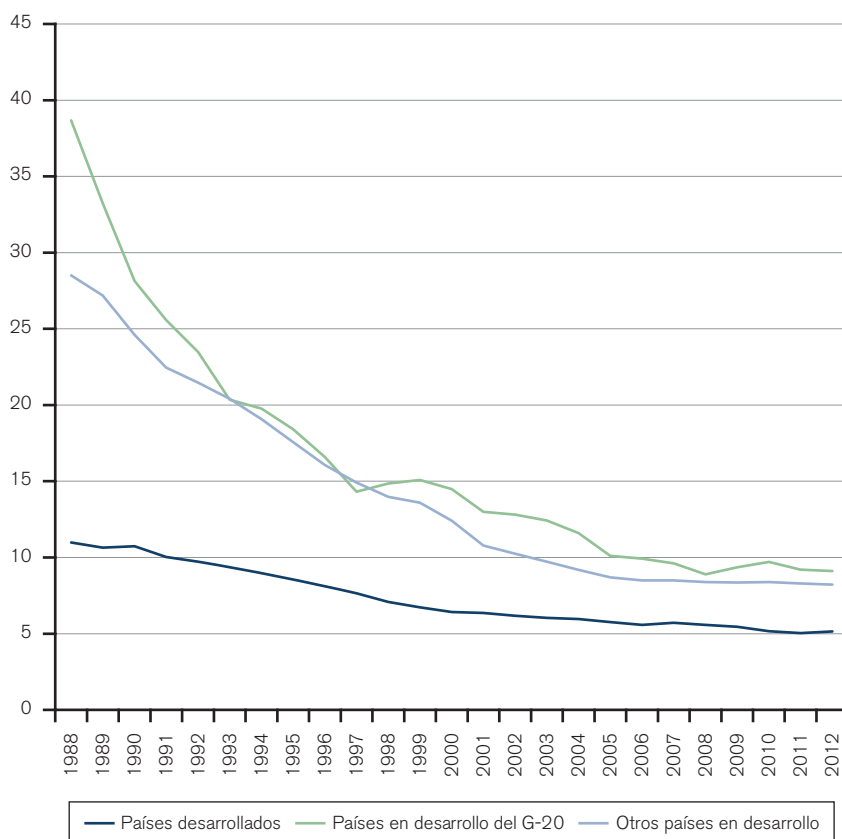
Recuadro C.13: Estudio de un caso: el tránsito internacional de mercancías en Centroamérica

A fin de reducir el tiempo de espera en los cruces de frontera y la complejidad de los procedimientos aduaneros, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) diseñó e implementó el proyecto TIM (Tránsito Internacional de Mercancías), con un costo de 2 millones de dólares EE.UU. y consistente en un sistema electrónico para administrar la corriente de mercancías en tránsito.⁷⁷ En 2008, el proyecto TIM se puso en marcha con carácter experimental en El Amatillo, cruce fronterizo entre El Salvador y Honduras que registra uno de los volúmenes más elevados de transacciones comerciales en América Central.

El proyecto TIM ha permitido mejorar considerablemente el despacho en la frontera de esas mercancías mediante la armonización de los procedimientos y la integración de la información y los certificados en un solo documento electrónico. El tiempo necesario para el tránsito de las mercancías a través de la frontera en El Amatillo se redujo de un promedio de 62 minutos a 8 minutos, y disminuyó asimismo el volumen de la documentación conexas. El apoyo político, el consenso entre las partes interesadas, la estrecha coordinación sobre el terreno y la especialización técnica fueron los principales factores del éxito del proyecto y contribuyeron a mitigar la resistencia a los cambios organizativos e infraestructurales.

En vista del éxito obtenido, el proyecto se amplió, en una segunda fase, a siete países de la costa del Pacífico (México, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá). El proyecto TIM ya está en funcionamiento en algunas fronteras, pero en otras su puesta en marcha aún está en proceso. La etapa siguiente consiste en hacer extensivo el proyecto TIM a todas las fronteras (terrestres y marítimas) y aeropuertos de la región.

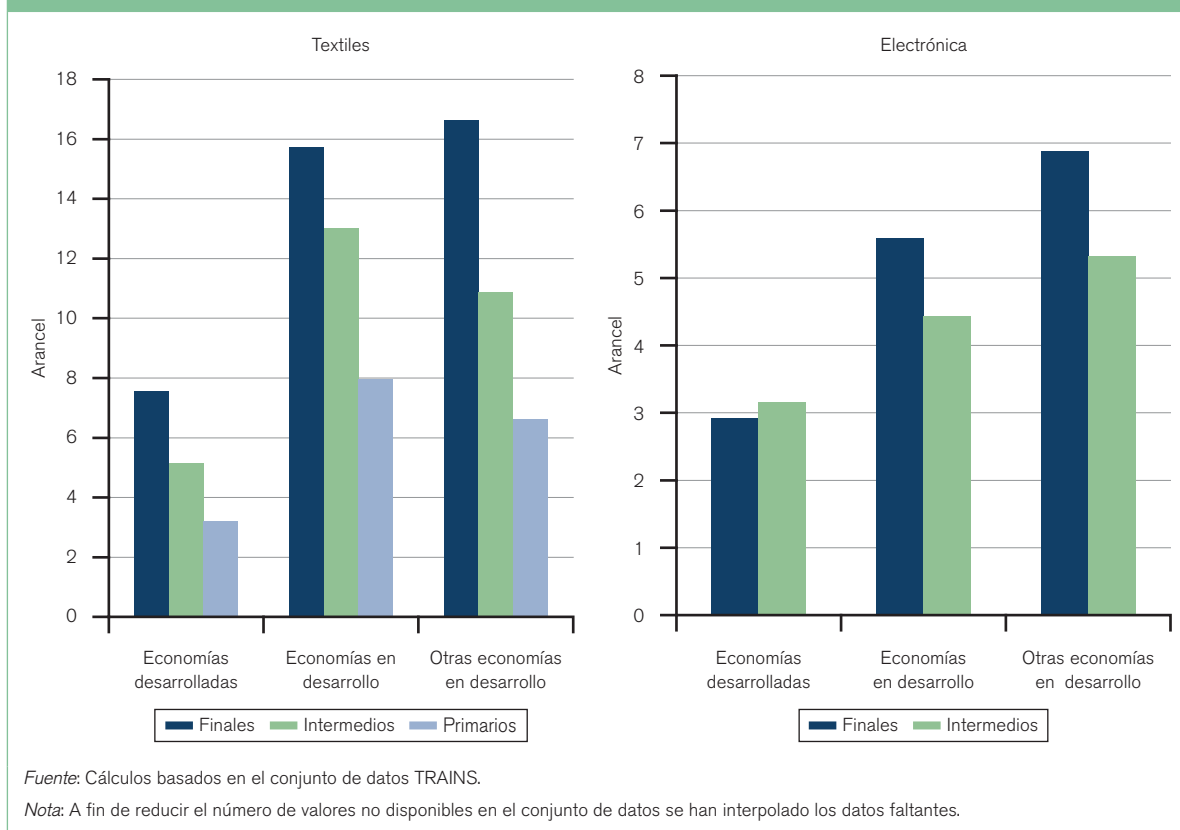
Gráfico C.26: Aranceles de la nación más favorecida (NMF) aplicables a las piezas y componentes, por grupos de países (Porcentaje)



Fuente: Cálculos basados en las bases de datos TRAINS (Sistema de Análisis e Información Comercial) y WITS (Solución Comercial Integrada Mundial).

Nota: Los datos de base son promedios aritméticos de los tipos *ad valorem*.

Gráfico C.27: Promedio aritmético de los aranceles aplicados a los productos primarios, intermedios y finales en los sectores de la electrónica y los textiles, por grupos de países, 2011 (Porcentaje)



mundiales son especialmente predominantes, a saber, la electrónica y los textiles.⁷⁸ Esto indica que, en general, los niveles arancelarios aplicados a los insumos primarios o a los productos intermedios son inferiores a los aplicados al producto final.

El gráfico C.27 también muestra que la progresividad arancelaria no es una práctica de las economías desarrolladas únicamente, sino que también está presente entre las economías en desarrollo del G-20 y otras economías en desarrollo. Por ejemplo, en 2011, el arancel medio sobre las importaciones de productos electrónicos finales fue casi un 26% superior al aplicado a los productos intermedios por los países en desarrollo del G-20.

(c) Integración profunda y cadenas de valor mundiales

El carácter evolutivo del comercio y el consiguiente paso del comercio de productos finales al comercio de bienes intermedios están relacionados con la creciente demanda de acuerdos más profundos capaces de hacer frente a esos nuevos efectos transfronterizos.⁷⁹ El aumento de las corrientes comerciales relacionadas con el intercambio de insumos adaptados a las

necesidades en muy diversos lugares, los contratos incompletos y los costos resultantes de la búsqueda de proveedores de insumos extranjeros apropiados crean nuevos efectos en la política transfronteriza, lo que pone de relieve la importancia de adoptar medidas en el sector de los servicios, junto con otras medidas no arancelarias que incidan en los distintos nódulos y dimensiones de una cadena de valor mundial.

La proliferación de arreglos comerciales preferenciales (ACPR) refleja en alguna medida esta creciente demanda de integración más profunda (Baldwin, 2011a; OMC, 2011). Los acuerdos comerciales ya no consisten simplemente en la reducción de los aranceles; suelen abarcar cada vez más disciplinas relacionadas con medidas internas. En particular, más del 40% de los acuerdos⁸⁰ en vigor en 2012 contiene disposiciones relativas a la política de competencia, la inversión, las normas y los derechos de propiedad intelectual (véase el cuadro C.9).

Orefice y Rocha (2013) investigan formalmente la relación recíproca entre la integración profunda y las cadenas de valor mundiales. Los autores observan que cuanto más profundo es un acuerdo, mayor es el aumento del comercio de piezas y componentes entre países miembros. Por otra parte, al existir niveles más

Cuadro C.9: Proporción de acuerdos que abarcan disciplinas no arancelarias en 2012 (Porcentaje)

Disposición	Proporción de acuerdos	Disposición	Proporción de acuerdos
Aduanas	88	Asistencia financiera	7
Derechos de exportación	64	Protección del consumidor	6
Movimiento de capitales	57	Protección de los datos	5
Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)	54	Educación y formación	5
Ayuda estatal	52	Inmigración ilegal	4
Empresas comerciales del Estado	47	Cooperación industrial	4
Derechos de propiedad intelectual	46	Sociedad de la información	4
Inversiones	42	Pequeñas y medianas empresas	4
Obstáculos técnicos al comercio	41	Cooperación regional	3
Política de competencia	40	Estadísticas	3
Contratación pública	37	Cooperación cultural	2
Medidas sanitarias y fitosanitarias	30	Diálogo sobre política económica	2
Visados y asilo	18	Tributación	2
Reglamentación del mercado del trabajo	17	Medios audiovisuales	1
Legislación sobre el medio ambiente	16	Protección civil	1
Cuestiones sociales	12	Políticas de innovación	1
Energía	8	Salud	1
Investigación y tecnología	8	Minería	1
Lucha contra la corrupción	7	Administración pública	1
Agricultura	7	Terrorismo	1
Aproximación de la legislación	7		

Fuente: Cálculos de los autores basados en el conjunto de datos de la OMC sobre el contenido de los ACPR.

Nota: Las proporciones se calculan sobre la base de 100 acuerdos, que es el número total de acuerdos utilizados en el conjunto de datos sobre el contenido de los ACPR.

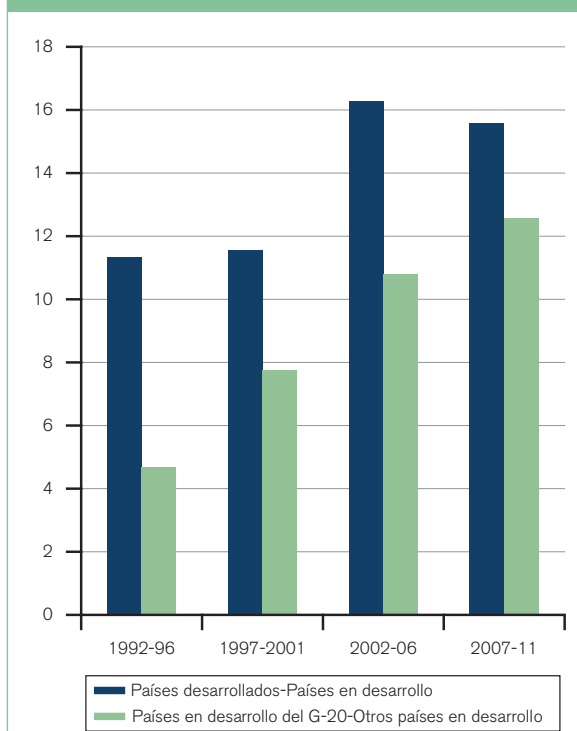
elevados de comercio en las cadenas de producción aumenta la probabilidad de que se firmen acuerdos de mayor alcance con disposiciones de carácter regulatorio, como las relativas a los derechos de propiedad intelectual y al movimiento de capitales.

Las disposiciones relativas a la inversión y a los derechos de propiedad intelectual en los ACPR fomentan las corrientes de IED y el reparto de la producción, dado que protegen los activos específicos de las empresas como el capital humano (expertos en gestión o tecnología) y la propiedad intelectual (patentes o modelos).⁸¹ Además, la integración vertical de la producción mediante las IED puede verse impulsada por la existencia de disposiciones como las relativas a las MSF, los obstáculos técnicos al comercio (OTC) y el régimen aduanero.⁸² En la práctica, esas disposiciones contribuyen a reducir la incertidumbre contractual, ya sea al armonizar las diferencias entre las instituciones contractuales o al proporcionar a los países con instituciones más débiles un mecanismo de aplicación y un dispositivo para facilitar el cumplimiento de los compromisos.⁸³

La creciente tendencia a la “servicificación” de las cadenas de valor mundiales⁸⁴ pone de relieve el potencial estratégico de la apertura del comercio de servicios para determinar el grado en que un país podría participar en las cadenas de valor mundiales. Los datos muestran que los Miembros de la OMC que tienen mayor participación en las cadenas de valor mundiales registran un nivel superior de compromisos adquiridos con arreglo al AGCS y de las ofertas de servicios presentadas en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo.⁸⁵

El papel cada vez más relevante de las cadenas de suministro Sur-Sur descrito en la sección C.1.a) plantea la cuestión de saber si los acuerdos entre países en desarrollo que participan en las cadenas de valor mundiales han evolucionado con el tiempo y de qué forma. En el gráfico C.28 se observa una clara tendencia ascendente del alcance medio de los acuerdos firmados entre economías en desarrollo del G-20 y otras economías en desarrollo, en comparación con los “antiguos” acuerdos entre países desarrollados y países en desarrollo.

Gráfico C.28: Promedio de disposiciones, por grupos de países y períodos, 1992-2011
(Número de ACPR)



Fuente: Secretaría de la OMC.

Nota: El grupo "Países desarrollados-Países en desarrollo" incluye 42 acuerdos entre países desarrollados y todos los países en desarrollo, excluidos los PMA. El grupo "Países en desarrollo del G-20 "Otros países en desarrollo" incluye 25 acuerdos entre economías en desarrollo del G-20 y otros países en desarrollo, excluidos los PMA. Cada barra representa el número promedio de disposiciones incluidas en los acuerdos firmados durante cada período.

El gráfico C.29 muestra la evolución de los acuerdos entre países en desarrollo del G-20 y otros países en desarrollo en relación con un determinado número de disposiciones. Es evidente que hay una mayor armonización normativa entre los países en desarrollo del G-20 y los demás países en desarrollo. En particular, una gran proporción de los ACPR abarca actualmente disposiciones sobre MSF y OTC. De igual modo, ha ido aumentando con el tiempo el número de acuerdos que contienen disposiciones en materia de servicios, inversión, política de competencia y derechos de propiedad intelectual.

5. Conclusiones

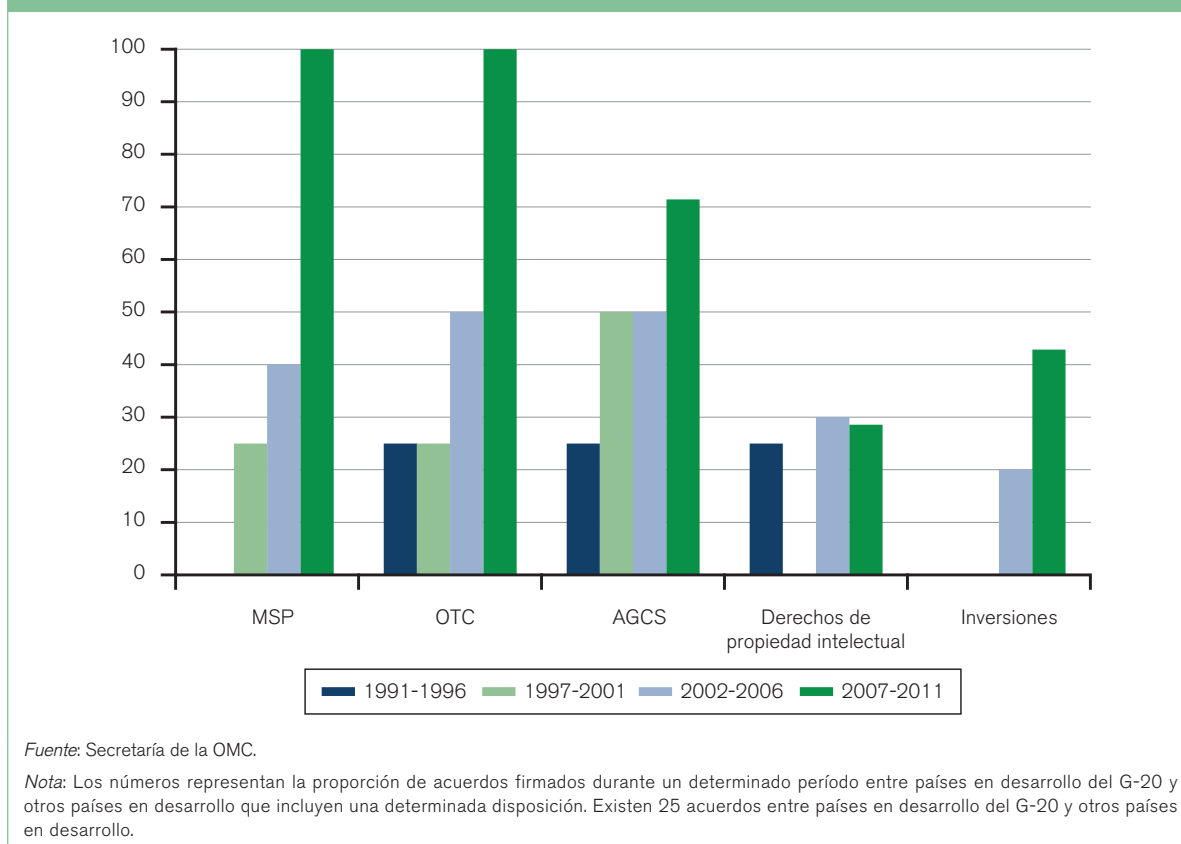
Aunque no son un fenómeno completamente nuevo, las cadenas de valor mundiales y la externalización de las tareas a nivel internacional han cobrado un gran auge a raíz de la apertura comercial de los países en desarrollo del G-20. La novedad consiste en su escala y alcance cada vez más grandes, que suponen una compleja organización

de insumos, tanto bienes como servicios, procedentes de muchos países. Los países en desarrollo han pasado a tener un papel más importante en las cadenas de valor, tanto en lo que se refiere a su participación como a la naturaleza de las actividades que realizan en el marco de esas cadenas. En 2008, los países en desarrollo registraron los mayores niveles de participación en las cadenas de suministro. Además, con creciente frecuencia, las economías en desarrollo son receptoras y fuentes de IED, que representan una vía fundamental para la creación de cadenas de suministro mundiales y para la participación en ellas. Por otra parte, la actividad Sur-Sur en las cadenas de valor mundiales ha aumentado considerablemente: la proporción del comercio de piezas y componentes entre países en desarrollo ascendió de aproximadamente el 6% en 1988 a casi el 25% en 2013. Por último, más del 30% de las exportaciones de los países en desarrollo consisten en valor añadido a servicios, y los servicios han pasado a ser un insumo relevante de los productos manufacturados. Esto subraya la importancia de la función que cumplen los servicios para la eficiencia y el desarrollo de las cadenas de valor mundiales.

Algunos datos disponibles tienden a probar que la integración y modernización exitosas en el marco de las cadenas de valor mundiales pueden afianzar los progresos en materia de desarrollo; según esos datos, los países con mayor participación en las cadenas de valor mundiales son más ricos, y los que consiguen integrarse más rápidamente tienen un crecimiento más acelerado. Sin embargo, los beneficios no son automáticos y la modernización económica puede no traducirse en mejoras sociales. Además, es necesario seguir analizando cuán fuertes son los vínculos entre la participación en las cadenas de valor mundiales y el desarrollo. Para evaluar el impacto de las cadenas de valor mundiales en muchas economías en desarrollo, incluidos los PMA y las economías pequeñas y vulnerables, será preciso elaborar estadísticas sobre el comercio en valor añadido que abarquen a estos países. Los estudios sobre las cadenas de valor mundiales están en plena evolución y aún adolecen de algunas deficiencias; por ejemplo, no queda claro si las repercusiones observadas a nivel de empresa también se producen a nivel nacional.

Las entradas de IED y otras interacciones con empresas extranjeras en el marco de las cadenas de valor mundiales pueden ser importantes para ayudar a los países a obtener efectos de difusión de tecnología y conocimientos nuevos, por lo que es decisivo crear capacidad local para desencadenar esos efectos. La integración inicial en las cadenas de valor mundiales puede aumentar sustancialmente el crecimiento de los países pobres en la medida en que se desplaza fuerza de trabajo de la agricultura de subsistencia con un bajo nivel de productividad hacia las industrias o los servicios, que son sectores mucho más productivos. No obstante, la integración se logra normalmente en las fases de menor

Gráfico C.29: Proporción de acuerdos entre países en desarrollo del G-20 y otros países en desarrollo que contienen determinadas disposiciones, 1991-2011 (Porcentaje)



especialización de las cadenas de valor mundiales, por ejemplo, en la fase de montaje. La competencia entre los países en desarrollo en relación con estas actividades suele ser muy dura, por lo que, en la etapa inicial, estos países no obtienen sino un bajo nivel de valor añadido. Si bien una forma de sustentar el crecimiento en los países de ingresos medianos y superiores puede ser la progresión hacia actividades más complejas en las cadenas de valor mundiales, es posible que esto sea más difícil de lograr, en parte porque las empresas líder pueden resistirse a esa modernización por los proveedores, especialmente si incide en sus competencias básicas.

La participación en las cadenas de valor mundiales también conlleva riesgos. Por ejemplo, aumenta la vulnerabilidad de los países frente a los ciclos comerciales mundiales y las perturbaciones de la oferta en países lejanos si éstos producen insumos decisivos para la producción. El hecho de que la integración en las cadenas de valor mundiales sea factible con un conjunto relativamente escaso de aptitudes supone que la ventaja comparativa pasa a ser más efímera y el riesgo de relocalización de las industrias es mayor. La competencia para atraer nuevas inversiones expone potencialmente a los países a una carrera a la baja en materia de reglamentación interna. Por último,

las cadenas de valor mundiales pueden aumentar la desigualdad de ingresos dado que la remuneración relativa de los trabajadores altamente especializados tiende a ascender y la parte de ganancia derivada de la producción aumenta en relación con la resultante de la mano de obra.

Se ha observado que los países que cuentan con un entorno comercial interno más favorable están más integrados en las cadenas de valor mundiales. La política comercial también contribuye a facilitar la participación en las cadenas de suministro. Entre los obstáculos para la integración en las cadenas de valor mundiales se incluyen las limitaciones infraestructurales y las barreras aduaneras. La facilitación del comercio contribuye a mitigar estos obstáculos y ayuda a reducir la duración de las transacciones comerciales y a mejorar la previsibilidad del comercio, factores que han demostrado tener importancia decisiva para el comercio en general, y para el comercio en el contexto de las cadenas de valor en particular. Cuando la producción está fragmentada se magnifica el impacto de los costos comerciales. En general, con el tiempo, los países han ido disminuyendo considerablemente los aranceles que aplican a los productos intermedios, aunque esto varía mucho de un país a otro.

La proliferación de ACPR refleja en alguna medida la creciente demanda de una integración más profunda que pueda tener en cuenta los nuevos efectos transfronterizos resultantes de la cambiante naturaleza del comercio. De hecho, con creciente frecuencia, estos acuerdos comerciales preferenciales abarcan disciplinas relacionadas con medidas internas. En particular, más del 40% de los acuerdos en vigor en 2012 contiene disposiciones relativas a la política de competencia, la inversión, las normas y los derechos de propiedad

intelectual. Los países que tienen mayor participación en las cadenas de valor mundiales también registran un nivel superior de compromisos adquiridos en el marco del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Sin embargo, en la medida en que son de alcance mundial, las cuestiones que tratan de abordar los ACPR emergerán a la larga en el plano multilateral. El desafío para los gobiernos será asegurar la complementariedad entre las disciplinas de ámbito regional y las de carácter multilateral.

Notas finales

- 1 En los estudios sobre el comercio, este fenómeno se conoce como "cadenas de suministro mundiales", "cadenas de valor mundiales", "redes de producción internacionales", "especialización vertical", "deslocalización" y "fragmentación de la producción".
- 2 De modo similar, un país que exporta una gran cantidad de bienes intermedios que no son exportados a un tercer país tras ser objeto de un mayor grado de elaboración registraría una baja tasa de participación en las cadenas de valor mundiales.
- 3 La información contenida en el conjunto de datos se limita a las siguientes economías: el Reino de la Arabia Saudita; Argentina; Australia; Brasil; Brunei Darussalam; Camboya; Canadá; Chile; China; Estados Unidos; Federación de Rusia; Filipinas; Hong Kong, China; India; Indonesia; Israel; Japón; Malasia; México; Noruega; Nueva Zelanda; Reino Unido; República de Corea; Singapur; Sudáfrica; Suiza; Tailandia; Taipei Chino; Turquía; Viet Nam y todos los países miembros de la Unión Europea (UE) menos Croacia y Chipre.
- 4 Se utilizan los datos de 2008 a fin de evitar cualquier efecto de confusión debido a la crisis. Sin embargo, los resultados son similares a los de 2009.
- 5 Más recientemente, Daudin *et al.* (2006; 2009), Escaith (2008) y Koopman *et al.* (2010) figuran entre los primeros trabajos que se refieren explícitamente a una medida del valor añadido del comercio, junto con algunas mediciones empíricas que requieren un marco internacional de insumos-productos. Johnson y Noguera (2012) definen las exportaciones de valor añadido como el valor añadido producido por el país de origen y absorbido por sus socios comerciales. Proponen la relación proporcional entre valor añadido y exportaciones brutas (o relación VAX) como medida de la intensidad de la distribución de la producción entre distintos países. Los *et al.* (2012) y Stehrer (2012), ambos participantes en el proyecto Base de datos Input-Output mundial (WIOD), realizaron investigaciones sobre las corrientes de valor añadido basándose en las nociones de demanda final y factores de producción.
- 6 El índice de participación se calcula formalmente del siguiente modo: $GVC\ Participation = IVA/EXP + FVA/EXP$.
- 7 Este índice también ha sido utilizado en De Backer y Miroudot (2013), OCDE (2013a) y UNCTAD (2013a).
- 8 Al comparar los gráficos correspondientes a 1995 y 2012 se observa un cambio en el papel de los países como importadores y no como exportadores. Dado que las corrientes comerciales están normalizadas como porcentaje desde la perspectiva del exportador, la distribución y el tamaño de las flechas no cambiarán incluso si aumenta el peso del país en el contexto mundial, a menos que la distribución geográfica de su comercio cambie radicalmente. Por ejemplo, el número de flechas que parten de China no se modificó (tres y cuatro para los productos finales y los productos intermedios, respectivamente).
- 9 Véase también Johnson (2012).
- 10 Los datos utilizados proceden de la base de datos TIVA de la OCDE y la OMC, una serie de indicadores económicos estructurales (los Indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial) y las variables de política elaboradas por Diakantoni y Escaith (2014).
- 11 Koopman *et al.* (2010) definen un índice para determinar la posición en la cadena de valor mundial como la relación logarítmica entre el suministro por un país de bienes intermedios utilizados en las exportaciones de otros países y la utilización de bienes intermedios importados en su propia producción: $GVC\ Position = \log(1 + IVA/EXP) + \log(1 + FVA/EXP)$.
- 12 Empleando una metodología distinta, Fally (2012) muestra que, con el tiempo, las cadenas de valor mundiales se centran cada vez más en etapas avanzadas de la producción.
- 13 Cabe señalar que en la base de datos TiVA tal vez se subestime la importancia de los servicios en las cadenas de valor mundiales. Es probable que las actividades de servicios realizadas por empresas manufactureras internamente, que por consiguiente no entrañan una transacción entre partes independientes, se imputen al valor añadido a los productos y al comercio (Low, 2013). El grado de esta subestimación depende de la posibilidad que tengan las economías de analizar el funcionamiento de las empresas o los establecimientos.
- 14 Los índices de participación que figuran en los gráficos C.9 y C.10 son ligeramente diferentes debido a que se basan en versiones distintas de la base de datos TIVA de la OCDE y la OMC. Los servicios públicos se incluyen en el sector primario junto con la agricultura y la minería.
- 15 Dada la creciente utilización de servicios como insumos de la manufactura, los estadísticos se proponen incluir los servicios (intermedios) en la revisión de la Clasificación de las Grandes Categorías Económicas (CGCE), que actualmente se utiliza para definir los productos intermedios. Esta inclusión contribuiría a la definición de los insumos intermedios en un contexto más amplio.
- 16 El conjunto de datos UNCTAD-EORA, aunque es el único que contiene información sobre el comercio de valor añadido de los PMA, tiene necesariamente la desventaja de que la estimación de las relaciones insumo-producto de estos países se basa en otros datos del modelo.
- 17 Las exportaciones indirectas de servicios se refieren a servicios producidos localmente que están incorporados en el producto nacional. Este grupo de empresas de servicios incluye empresas tanto nacionales como extranjeras.
- 18 Fuente: Bases de datos de la OMC sobre el comercio de servicios y sobre el comercio de mercancías.
- 19 El recuadro C.4 se basa en los resultados de la Nota de la Secretaría de la OMC: WT/COMTD/LDC/W/58.
- 20 El indicador de intensidad regional (IR) se calcula como la proporción de exportaciones intrarregionales en la industria k dividida por la proporción de exportaciones intrarregionales en el comercio global:

$$RI_{jk} = \frac{x_{ijk} / x_{i,k}}{x_{ij} / x_i}$$
 donde x indica las exportaciones y los subíndices i, j, k expresan respectivamente la región exportadora, la región importadora y la industria. Un indicador IR superior (o inferior) a 1 indica que en la industria k el comercio regional es mayor (o menor) que el comercio global.
- 21 Adoptando una perspectiva diferente, el Informe sobre el Comercio Mundial 2013 muestra que el comercio intrarregional de mercancías ha aumentado en todas las regiones desde 1990 y, por ejemplo, representó respectivamente el 52% y el 12% de las exportaciones de mercancías de Asia y África en 2011.

- 22 Dado que la base de datos TiVA no contiene datos sobre el comercio de servicios intermedios, no se pudo hacer una distinción entre el comercio de servicios intermedios y el de servicios finales. No se muestran indicadores IR para la explotación de minas y canteras ni para los servicios de suministro de electricidad, gas y agua.
- 23 Por ejemplo, Baldwin (2011b) da ejemplos de estudios de casos relacionados respectivamente con los sectores de producción de automóviles de Malasia y Tailandia. El Gobierno de Malasia continuó impulsando una estrategia de industrialización basada en la producción nacional incluso después de 1990, mientras que Tailandia se acogió rápidamente a la nueva tendencia y aprovechó sus efectos de difusión, incluso intentando atraer a empresas manufactureras japonesas. Gracias a ello, la industria automovilística de Tailandia ha registrado considerables alzas en la producción y las exportaciones, mientras que la de Malasia se ha estancado.
- 24 Los desplazamientos del empleo hacia los sectores manufacturero y de servicios podrían producirse incluso si la integración se logra principalmente a través de las cadenas de valor mundiales del sector agrícola, pues la mayor productividad resultante de la transferencia de tecnología en el sector agrícola también permitiría liberar mano de obra para otros empleos.
- 25 En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2013*, se muestra que los supuestos sobre el progreso tecnológico son, con mucho, el elemento más importante en las simulaciones del crecimiento futuro del comercio.
- 26 En OMC (2008) se destacan otras tres vías por las que el comercio puede incidir en el crecimiento. En primer lugar, un aumento del comercio suele propiciar una mayor competencia en el mercado interno, lo que por lo general fomenta la innovación (Blundell *et al.*, 1999; Aghion *et al.*, 2005). En segundo lugar, dada su frecuente vinculación con la reforma del comercio, la integración en las cadenas de valor mundiales puede mejorar el marco institucional del país (Rodrik *et al.*, 2004), por ejemplo mediante la adopción de ciertas normas internacionales favorables al crecimiento. Según Tang y Wei (2009), la adhesión a la OMC/GATT tiene efectos favorables en el crecimiento, pues entraña un compromiso por parte de los países de poner en marcha reformas normativas. En tercer lugar, un mayor volumen de comercio permite a las empresas acceder a mercados más grandes para la adquisición de insumos, lo que implícitamente conlleva el acceso a la tecnología de producción extranjera incorporada en esas mercancías y, a la larga, un aumento de la productividad.
- 27 Los autores estudian el sector minorista de México y concluyen que tras la entrada en el mercado de Walmex (la filial mexicana de Walmart), los minoristas locales empezaron a adoptar tecnologías avanzadas, como la cadena de frío (una cadena de suministro con regulación de temperatura).
- 28 Por lo general, la innovación en las economías en desarrollo depende de la creación de capacidad (Bell, 2007). Por otra parte, la innovación mediante I+D solo pasa a tener importancia en etapas posteriores del desarrollo. Por ejemplo, algunas economías de reciente industrialización como la República de Corea, Hong Kong (China), el Taipei Chino y Singapur se transformaron en países de altos ingresos gracias a su propia capacidad de innovación. Sin embargo, antes de llegar a ello tuvieron que servir de plataforma de producción eficiente para economías desarrolladas (Mahmood y Singh, 2003).
- 29 Si bien es cierto que el sector agrícola cuenta con cada vez menos mano de obra, ello no significa que su producción deba disminuir. Según el FMI (2014), también abundan las oportunidades de mejorar la calidad en la agricultura, pero ese mejoramiento suele tener como consecuencia una reducción de la mano de obra del sector en los países de bajos ingresos a medida que la explotación agrícola se torna más eficiente.
- 30 Además, durante algún tiempo se utilizaron subsidios del 10% del valor de las exportaciones para ayudar a las empresas nacionales a reorientar sus estrategias locales y regionales hacia los mercados mundiales. Estos subsidios se fueron eliminando gradualmente hasta su supresión total en 2003 de conformidad con las decisiones de la Ronda Uruguay FMI (2001).
- 31 Más exactamente, τ , T , y χ representan la unidad más el aumento de precio por los costos respectivos del arancel, el transporte y la coordinación.
- 32 La cadena de valor mundial del sector del vestido, que requiere gran intensidad de mano de obra, emplea a 25 millones de personas, de las cuales entre el 96% y el 97% trabaja en la cadena de producción (Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2005); Nathan Associates Inc., 2006). Por consiguiente, la integración puede tener considerables repercusiones en el empleo.
- 33 Park *et al.* (2013, pág. 129) muestran que solo el 4% del valor de un traje hecho en China y vendido en los Estados Unidos corresponde a la mano de obra manufacturera.
- 34 Gibbon y Ponte (2005) también señalan que la desaparición de los monopolios de exportación nacionales en muchos países -aunque su funcionamiento era ineficiente y a menudo corrupto- constituye un problema, ya que permitían la coordinación de muchas empresas pequeñas y facilitaban así su integración en los mercados mundiales.
- 35 Por lo general, las empresas líder tienen operaciones en muchos países y participan en cerca del 80% de las corrientes comerciales (UNCTAD, 2013b).
- 36 Otro argumento que se ha aducido para explicar la posición de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales se basa en las aptitudes relativas. Costinot *et al.* (2013) presentan un modelo económico según el cual una mercancía se fabrica en distintas etapas. En cada etapa de producción existe la posibilidad de que ocurra un error que redunde en la pérdida de todos los insumos incorporados en el producto hasta ese momento. En consecuencia, los países en desarrollo, que presumiblemente son más propensos a cometer errores debido a su capital humano menos cualificado, solo participan en las etapas iniciales de valor añadido de la cadena.
- 37 En los subsectores manufactureros especializados, las aptitudes pueden ser un activo fundamental si son singulares y difíciles de copiar. Muchas empresas de exportación alemanas de tamaño mediano han destacado en este tipo de actividad manufacturera y han descubierto pequeños nichos en los mercados mundiales en los que muchas de ellas tienen un papel de vanguardia (Venohr y Meyer, 2007; Langenscheidt y Venohr, 2010).
- 38 Algunos estudios de casos documentan la existencia de una curva de sonrisa en diversos sectores. Aunque la primera "curva de sonrisa" fue elaborada para los productos de Stan Shih Acer, quedó demostrado que el mismo patrón se observaba con respecto a Nokia (Ali-Yrkkö *et al.*, 2011) y Apple (OCDE, 2011), así como en la industria del vestido (Park *et al.*, 2013).
- 39 Por otra parte, la concentración del poder va en aumento en los países consumidores pero es cada vez menor en los países productores de café a medida que las empresas líder amplían y diversifican su gama de productos, entre los que se cuentan el café y las cafeterías gourmet, que ofrecen un ambiente sofisticado. Por ejemplo, el contenido de valor añadido del café en el costo de un cappuccino en una cafetería es por lo general inferior a un 4% (Fitter y Kaplinsky, 2001).
- 40 Giuliani *et al.* (2005) señalan asimismo que la actuación de las empresas líder es particularmente importante en los núcleos manufactureros tradicionales de América Latina, donde la tecnología necesaria no se produce a nivel local. Allí

- las empresas líder vienen a reemplazar la estrecha y virtuosa relación entre los productores y los usuarios de tecnología que ha tenido importancia en otros casos, como en los distritos industriales italianos.
- 41 Quadros (2004), refiriéndose al caso de GM y Volkswagen en el Brasil, señala que los proveedores locales de las cadenas de valor mundiales mejoraron la calidad de su producción y alcanzaron la certificación ISO 9000, prácticamente sin la ayuda de las empresas líder. Más bien, el apoyo técnico provino en gran parte de empresas de consultoría e instituciones de certificación acreditadas. Otros datos corroboran una situación análoga en el sector automotriz en la Argentina (Albornoz *et al.*, 2002) y México (Dutrenit *et al.*, 2001).
 - 42 Además, en la sección D se examina el papel que cumplen las normas en el sector agrícola. Aloui y Kenny (2005) y Otsuki *et al.* (2001) proporcionan datos procedentes de estudios de casos sobre el costo de cumplimiento de las normas de seguridad alimentaria impuestas por los importadores.
 - 43 Los grupos de países del gráfico C.20 se basan en las definiciones de la ISO.
 - 44 La falta de modernización funcional también puede deberse a que los proveedores que se encuentran en una relación cautiva muestran escaso interés por las actividades de fomento de las redes empresariales locales y modernización funcional que realizan las cámaras de comercio (Leite, 2002).
 - 45 Artola y Parrilli (2000) llegan a conclusiones similares con respecto a la industria lechera en Nicaragua, donde la participación de empresas líder de carácter multinacional también ha fomentado el mejoramiento de productos y procesos, pero ha obstaculizado la modernización funcional.
 - 46 En el caso de México, la integración regional como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tuvo un papel importante en la modernización de la industria del vestido de ese país, que pasó de tareas sencillas a otras más complejas (Bair y Gereffi, 2001).
 - 47 Entre esas industrias se cuentan la industria del vestido en Turquía, Marruecos y Europa Oriental (Pickles *et al.*, 2006; Tewari, 1999; 2006; Tokatli, 2007; Tokatli y Kizilgun, 2004; 2010) y la industria del mueble en Sudáfrica (Kaplinsky *et al.*, 2002), además de los ejemplos antes mencionados.
 - 48 Dos agrupaciones de ese tipo pueden servir de ejemplo. El grupo automotriz Delphi en Juárez (México) experimentó una modernización funcional gracias a la creación del centro de diseño e ingeniería de Delphi (Carrillo y Lara, 2004). Al mismo tiempo, en el grupo de fabricación de vaqueros Torrejón prácticamente no se realizaron acciones colectivas y el entorno institucional no era propicio para la formación de agrupaciones (Bair y Gereffi, 2001).
 - 49 Por ejemplo, mediante iniciativas conjuntas de los sectores público y privado en el marco de la agencia de desarrollo agrícola local, se crearon servicios de extensión en materia de investigación y tecnología para el grupo productor de mango y uvas de Petrolina Juazeiro en el Brasil, lo que dio impulso a varias cosechas que facilitaron el proceso de aprendizaje de los pequeños agricultores (Giuliani *et al.*, 2005). Otro ejemplo es la cría del salmón en el sur de Chile, inicialmente establecido por una entidad pública a fin de probar su rentabilidad. Gracias a una iniciativa conjunta encabezada por empresas del sector privado que se habían agrupado y recibían apoyo de las políticas públicas (tales como un mercado comercial o la promoción conjunta en el extranjero) se afianzó el desarrollo de esa agrupación de productores (Pietrobelli, 1998).
 - 50 Por tanto, la reunión de información sobre la estructura microeconómica local puede ser un primer paso necesario. Los mapas de empresas de la economía local, que Sutton y otros autores han elaborado para varios países africanos (véase, por ejemplo, Sutton y Kellow, 2010), han resultado ser muy útiles para los gobiernos interesados y permiten adoptar una perspectiva optimista.
 - 51 Los exportadores medianos de manufacturas de Alemania constituyen un buen ejemplo, ya que muchos de ellos son líderes en sus respectivos nichos en el mercado mundial (Venohr y Meyer, 2007; Langenscheidt y Venohr, 2010).
 - 52 Véase también la sección E con respecto a la naturaleza sincronizada de las sucesivas caídas del comercio durante el gran colapso comercial de fines de 2008. Entre otras causas de este colapso señaladas en las publicaciones económicas cabe mencionar las perturbaciones generalizadas de la demanda de bienes intensamente comercializados, como los bienes de capital y los bienes de consumo duraderos (Bems *et al.*, 2010) y un agotamiento de la financiación del comercio (Ahn *et al.*, 2011).
 - 53 En contraste, la industria del vestido de la región salió casi indemne de la crisis financiera asiática de 1997-1998. Esta industria, muy dependiente de tecnologías con gran intensidad de mano de obra, no experimentó ni un elevado nivel de deuda externa ni la necesidad de abastecerse de costosos insumos extranjeros.
 - 54 Gassebner *et al.* (2010), al analizar datos sobre desastres ocurridos en 170 países entre 1962 y 2004, observan que los efectos en el comercio tuvieron un carácter limitado durante ese período, menos marcado por las cadenas de valor mundiales, pero hacen hincapié en que esos efectos fueron mucho mayores en el caso de desastres en países pequeños.
 - 55 Un ejemplo es el sector del vestido y los textiles, que entró en rápida decadencia a partir de 2000 (Joomun, 2006).
 - 56 Una inversión importante en las instalaciones de producción puede dar seguridades de que el proveedor permanecerá en el país. Por ejemplo, en parte para mitigar el riesgo de relocalización, el Brasil, para tratar de integrarse en la cadena de valor mundial de la electrónica de consumo, intentó atraer a Foxconn, un gran proveedor de primera línea, en vez de a una empresa líder como Apple (Gereffi y Sturgeon, 2013). Foxconn trabaja con un gran número de clientes y se ha comprometido a ampliar el alcance de su producción en el Brasil y aumentar el valor creado en el país mediante el abastecimiento o la producción de un mayor número de componentes en ese país.
 - 57 Desde luego, la integración en las cadenas de valor mundiales es para muchos grandes países emergentes un vehículo para lograr la industrialización, con la consiguiente agudización de los niveles de emisiones y los problemas de sostenibilidad. Concretamente, el argumento presentado aquí es que la industrialización a través de la integración en las cadenas de valor mundiales probablemente no es "más sucia" que la industrialización basada en la autarquía.
 - 58 Por ejemplo, Milanovic y Squire (2007) y Barro (2000) afirman que la globalización, representada a su juicio respectivamente por la liberalización arancelaria y la apertura del comercio, causa una mayor desigualdad interna en los países en desarrollo, mientras que Ravallion (2001) y Dollar y Kraay (2002) no pueden confirmar esos efectos.
 - 59 Véanse también Wood (2002) y Anderson *et al.* (2006).
 - 60 Goldin y Katz (1998) presentan datos relativos a los Estados Unidos. Según estos autores, el aumento de la desigualdad en los Estados Unidos se debe en parte a una decreciente tasa de acumulación de capital humano, la cual no ha ido a la par del cambio tecnológico que, entre otras cosas, hace posible la deslocalización (por ejemplo, mediante adelantos en la tecnología de las comunicaciones). Acemoglu y Autor (2012) subrayan que el aumento de la oferta de capital humano en las economías desarrolladas tenderá a producir un mayor

- rendimiento relativo de esas actividades más especializadas y, por tanto, reducirá la desigualdad de ingresos al mermar la ventaja cualitativa que tienen los trabajadores cualificados.
- 61 Su muestra abarca el período 1981-2003, por lo que refleja la aparición inicial de las cadenas de valor mundiales.
- 62 Reuveny y Li (2003) opinan incluso que el aumento del comercio está relacionado con la reducción de la desigualdad de ingresos.
- 63 Estos estudios, contrariamente a Jaumotte *et al.* (2013), no dan cuenta por separado del efecto del progreso tecnológico, que por sí solo puede entrañar mayores ventajas para los trabajadores altamente cualificados, incluso en ausencia de IED.
- 64 Además, es posible que las ganancias derivadas del aprendizaje en el proceso de exportación no sean tan cuantiosas como se cree, y algunos estudios indican que el mayor rendimiento de los productos y procesos de las empresas exportadoras puede más bien deberse a inversiones previas a la actividad de exportación y no al aprendizaje en el contexto de ésta (Greenaway y Kneller, 2007a).
- 65 Entre los factores internos que determinan la participación de los países en las cadenas de valor mundiales, los estudios económicos incluyen la calidad de la infraestructura de comunicaciones para la transmisión de información, la calidad del marco institucional para la ejecución de contratos, el nivel de protección de la propiedad intelectual y cualesquiera otros factores que redunden en una reducción del costo de la deslocalización y la inversión extranjera. Véase, por ejemplo, Baldwin y López-González (2013), Kimura (2009), Hew *et al.* (2009), Grossman y Helpman (2005), Nunn (2007), Levchenko (2007), OMC (2013c) y Draper *et al.* (2013).
- 66 Véanse Harrigan y Venables (2006) y Gamberoni *et al.* (2010).
- 67 Los resultados indicados en el cuadro reflejan, por una parte, la proporción de las importaciones de piezas y componentes y, por otra, el índice de participación reflejado en la base de datos TiVA. La muestra de países varía considerablemente en cada caso, lo que incide en las magnitudes de los promedios incluidos en el cuadro.
- 68 Djankov *et al.* (2010), Freund y Rocha (2010), Zaki (2010), Hummels y Schaur (2013) y Carballo *et al.* (2013) analizan, empleando enfoques y conjuntos de datos distintos, el efecto adverso que puede tener para el comercio la duración de las transacciones comerciales.
- 69 Mayer (2001) muestra que lo que tiene un efecto positivo en el crecimiento económico es la combinación de los conocimientos especializados de la fuerza de trabajo y la importación de maquinaria. Además, los efectos de difusión de tecnología aumentan en función de la facilidad para hacer negocios en un país y de la calidad de su sistema de enseñanza superior (Coe *et al.*, 2009).
- 70 Además, Hoekman y Nicita (2011) y Hufbauer y Schott (2013) presentan datos en apoyo del efecto impulsor que tiene la facilitación del comercio para las importaciones y exportaciones de los países en desarrollo.
- 71 Cifras obtenidas del sistema de información crediticia del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE.
- 72 En OCDE/OMC (2013a) y ODI (2012) figuran reseñas de los estudios conexos.
- 73 Blanchard (2014) se refiere asimismo a la posibilidad de redefinir la función de las vigentes normas del GATT/OMC y establecer los principios de nuevas disciplinas multilaterales. Véase un ejemplo de acumulación de los costos comerciales en una cadena de valor mundial en el Informe sobre el Comercio Mundial 2012 (2012b), recuadro D.2.
- 74 En la Recomendación No. 33 de la Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio, por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa, se describe a la Ventanilla Única para el Comercio como "un servicio que permite a las partes que intervienen en el comercio y en el transporte, presentar la información y los documentos estandarizados en un solo punto de entrada a fin de satisfacer todos los requisitos normativos relacionados con la importación, la exportación y el tránsito » (<http://ftfig.unece.org/SP/contents/single-window-for-trade.htm>).
- 75 Esta cuestión se ha examinado en informes anteriores de la OMC en relación con su aplicación a los productos manufacturados (OMC, 2001), a los productos básicos no petroleros (OMC, 2003), y a los recursos naturales (OMC, 2010).
- 76 Latina *et al.* (2011) muestran que la progresividad arancelaria puede ser una política de "empobrecer al vecino", puesto que los gobiernos pueden sentirse atraídos a aplicarla para alterar el precio relativo de las exportaciones en beneficio propio (efecto en la relación de intercambio) o para ampliar la industria de elaboración nacional a expensas de la producción extranjera (efecto de relocalización de la producción).
- 77 Véase BID (2011; 2013).
- 78 Para la clasificación de los productos en primarios, intermedios y finales se ha seguido a Sturgeon y Memedovic (2010).
- 79 Véanse Lawrence (1996) y Antras y Staiger (2012) sobre las consecuencias sistémicas de la producción mundial y la integración profunda.
- 80 Las proporciones se calculan sobre la base de un total de 100 acuerdos seleccionados para la muestra.
- 81 Los estudios sobre comercio e inversión indican que lo que da a la empresa multinacional su ventaja competitiva en los mercados internacionales son el capital humano y la propiedad intelectual, como las patentes o modelos; véanse, por ejemplo, Helpman (1984); Markusen (1984); Brainard (1993); Brainard (1997); y Markusen (1998).
- 82 Alfaro y Charlton (2009) muestran que la IED vertical es un fenómeno mucho más importante que lo que antes se creía: en contraste con los análisis disponibles sobre inversiones extranjeras directas, la IED vertical, en comparación con la horizontal, es más importante y representa más del 50% de las transacciones internacionales entre empresas.
- 83 Véase Osnago *et al.* (2014) para un análisis del tema.
- 84 Véase la sección C.1, que contiene un análisis de la "servicificación" de las actividades manufactureras en las cadenas de valor mundiales.
- 85 Los datos (disponibles en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/dataset_s/dataset_s.htm) se basan en el trabajo de Marchetti y Roy (2009), que construyen un índice para cada subsector y para ambos modos 1 y 3 sobre la siguiente base: valores de 1 para los compromisos plenos (sin limitaciones de acceso a los mercados o de trato nacional), de 0,5 para los compromisos parciales (con algunas limitaciones de acceso a los mercados y/o trato nacional) y de 0 para ausencia de compromisos. De modo similar, los Miembros de la OMC con mayor participación en las cadenas de valor mundiales han asumido compromisos con arreglo al AGCS en relación con un mayor número de subsectores de servicios.

II. COMERCIO Y DESARROLLO: TENDENCIAS RECIENTES Y FUNCIÓN DE LA OMC

Apéndice - Cuadro C.1: Diferencias entre las fuentes de valor añadido en las exportaciones brutas, por países exportadores y países de origen, 1995-2008 (Porcentaje)

EXPORTADOR	Economías en desarrollo del G-20										Otras economías en desarrollo													
	Economías desarrolladas	Argentina	Brasil	China	Indonesia	India	Corea, Rep. de	México	Federación de Rusia	Arabia Saudita	Turquía	Sudáfrica	Brunei Darussalam	Chile	Hong Kong, China	Israel	Malasia	Filipinas	Singapur	Tailandia	Taipei Chino	Viet Nam	Camboya	Resto del mundo
	-5.06%	0.03%	0.14%	0.87%	0.05%	0.22%	0.16%	0.15%	1.09%	0.32%	0.09%	-0.08%	0.01%	0.06%	0.05%	0.02%	0.07%	0.00%	0.07%	0.04%	0.04%	0.04%	0.00%	1.63%
Argentina	0.34%	-4.76%	1.35%	0.84%	0.04%	0.16%	0.13%	0.15%	0.52%	0.11%	0.02%	0.03%	0.00%	0.01%	0.07%	0.00%	0.01%	0.05%	0.06%	0.02%	0.02%	0.01%	0.00%	0.83%
Brasil	-0.45%	-0.28%	-1.79%	0.50%	0.08%	0.19%	0.06%	0.03%	0.38%	-0.07%	0.01%	-0.09%	0.00%	0.06%	-0.01%	0.04%	0.01%	0.01%	0.09%	0.01%	0.01%	0.01%	0.00%	1.13%
China	8.80%	0.22%	0.74%	-21.40%	0.24%	0.63%	1.74%	0.10%	0.58%	1.29%	0.05%	0.14%	0.02%	0.34%	0.11%	0.07%	0.40%	0.41%	0.45%	1.08%	0.09%	0.09%	0.00%	3.06%
Indonesia	-2.06%	0.00%	0.11%	0.92%	-2.71%	0.28%	-0.65%	0.01%	0.14%	1.00%	0.22%	-0.08%	0.03%	-0.01%	0.04%	0.01%	0.02%	0.62%	0.27%	-0.33%	0.07%	0.07%	0.00%	0.90%
India	4.99%	0.05%	0.15%	1.50%	0.28%	-14.08%	0.33%	0.18%	0.16%	1.32%	0.11%	0.11%	0.03%	0.12%	0.20%	0.12%	0.04%	0.26%	0.22%	0.12%	0.04%	0.04%	0.00%	3.52%
Corea, Rep. de	1.31%	0.10%	0.28%	4.23%	0.47%	0.51%	-19.72%	0.03%	0.99%	3.16%	0.04%	-0.14%	0.11%	0.25%	0.17%	0.09%	0.19%	0.52%	0.19%	0.52%	0.12%	0.12%	0.00%	5.90%
México	-2.62%	0.02%	0.12%	2.30%	0.07%	0.13%	1.08%	-4.10%	0.31%	0.31%	0.03%	-0.02%	0.00%	0.17%	0.03%	0.04%	0.33%	0.14%	0.10%	0.16%	0.36%	0.03%	0.00%	1.00%
Federación de Rusia	-2.24%	0.00%	0.00%	0.27%	-0.01%	-0.05%	0.17%	-0.06%	3.26%	0.02%	0.10%	-0.04%	0.00%	0.00%	-0.06%	-0.03%	0.01%	-0.03%	-0.10%	0.00%	0.01%	0.00%	0.00%	-1.22%
Arabia Saudita, Reino de la	0.36%	0.01%	0.04%	0.12%	0.02%	0.10%	0.02%	0.00%	0.05%	-0.89%	0.03%	0.01%	0.00%	0.01%	-0.01%	0.01%	0.01%	0.00%	-0.01%	0.00%	0.03%	0.00%	0.00%	0.08%
Turquía	5.87%	-0.02%	0.13%	1.02%	0.08%	0.18%	0.27%	0.00%	4.11%	0.22%	-15.07%	0.02%	0.00%	0.08%	0.01%	0.05%	0.05%	0.02%	0.09%	0.09%	0.05%	0.03%	0.00%	0.00%
Sudáfrica	1.65%	0.11%	0.10%	0.85%	0.11%	0.27%	0.17%	0.08%	0.44%	2.25%	0.05%	-9.85%	0.00%	0.03%	0.03%	-0.03%	0.08%	0.02%	0.14%	0.09%	-0.08%	0.02%	0.00%	2.71%
Brunei Darussalam	-5.89%	-0.01%	0.01%	0.13%	0.01%	0.06%	0.15%	-0.01%	-0.21%	0.05%	-0.05%	-0.02%	0.00%	-0.01%	0.00%	-0.29%	-0.01%	-0.02%	-0.14%	-0.12%	-0.12%	0.01%	0.00%	0.14%
Chile	-0.41%	-0.10%	0.54%	1.05%	0.09%	0.09%	0.58%	-0.05%	0.27%	0.24%	0.41%	-0.09%	0.01%	-0.01%	0.01%	0.04%	0.02%	0.09%	0.09%	0.03%	-0.03%	0.01%	0.00%	2.21%
Hong Kong, China	-9.01%	0.02%	0.03%	-0.55%	-0.31%	0.49%	-1.00%	-0.08%	-0.04%	0.31%	-0.13%	-0.32%	0.01%	0.04%	11.53%	-0.08%	-0.05%	-0.04%	-0.04%	-0.12%	-1.81%	0.02%	0.00%	1.23%
Israel	-0.73%	0.01%	0.11%	1.65%	0.21%	0.74%	0.11%	0.11%	1.03%	0.30%	0.63%	-0.10%	0.00%	0.02%	0.16%	-6.31%	0.4%	0.28%	0.05%	0.09%	0.09%	0.05%	0.00%	1.50%
Malasia	-8.37%	0.00%	0.10%	2.44%	0.29%	0.75%	0.06%	-0.03%	0.14%	0.81%	-0.08%	-0.06%	0.03%	-0.03%	-0.10%	0.07%	0.07%	-0.37%	0.37%	-0.20%	0.27%	-0.01%	0.00%	1.67%
Filipinas	-0.52%	0.06%	-0.03%	3.56%	-0.11%	0.25%	0.96%	-0.05%	-0.48%	1.56%	-0.03%	-0.06%	0.02%	0.00%	-0.42%	-0.02%	2.20%	2.01%	0.56%	1.10%	0.46%	0.00%	0.43%	
Singapur	-2.49%	0.19%	0.19%	1.66%	0.01%	1.50%	-0.08%	0.01%	0.81%	1.72%	0.14%	-0.11%	-0.02%	0.08%	-0.22%	0.18%	-0.28%	-0.07%	-0.77%	0.18%	0.11%	0.00%	0.00%	3.63%
Tailandia	-3.56%	0.06%	0.29%	2.90%	0.43%	0.28%	0.49%	0.04%	0.28%	1.66%	0.02%	-0.05%	-0.07%	-0.01%	-0.01%	0.02%	0.84%	0.05%	0.00%	-7.92%	0.45%	0.27%	-0.10%	3.64%
Taipei Chino	-5.71%	-0.02%	0.32%	4.41%	0.83%	0.47%	1.32%	0.05%	0.04%	3.62%	0.03%	-0.29%	0.02%	0.02%	-0.03%	0.11%	0.52%	0.17%	0.16%	-11.91%	0.10%	0.00%	0.00%	5.56%
Viet Nam	1.20%	0.17%	0.40%	5.17%	0.27%	0.82%	-0.13%	0.05%	0.82%	1.36%	0.06%	-0.02%	0.02%	0.07%	-0.37%	0.04%	0.63%	-0.01%	0.90%	0.17%	-1.540%	0.04%	0.00%	2.84%
Camboya	-2.43%	0.02%	0.10%	5.57%	-0.25%	0.47%	0.53%	0.02%	0.67%	0.50%	0.03%	0.00%	-0.01%	0.03%	1.61%	0.01%	-0.24%	0.02%	-0.59%	1.14%	1.33%	-10.109%	1.09%	

□ Indicar valor añadido nacional

Fuente: Cálculo realizado a partir de la base de datos TIVA.

Nota: Los elementos que figuran en la diagonal del cuadro representan el cambio en el valor añadido nacional de las exportaciones brutas; los números consignados a los lados de la diagonal indican el cambio en la proporción de valor añadido de un país del eje vertical incorporada en las exportaciones de un país del eje horizontal.

D. Nueva función de los productos básicos en las estrategias de desarrollo

En esta sección se examinan los problemas y las oportunidades que crean las estrategias de crecimiento y desarrollo centradas en los productos básicos cuando los precios son relativamente altos pero volátiles.

En primer lugar figura un panorama histórico de la evolución de los precios de los recursos agropecuarios y naturales. A continuación se analiza el modo en que los países en desarrollo han logrado promover su desarrollo sacando partido de la exportación de sus productos agropecuarios y naturales en este contexto de precios altos. En la sección se ponen de relieve las políticas que han dado buenos resultados y a la vez se señalan los problemas que persisten para hacer efectivo el potencial de exportación. Por último, también se abordan los problemas derivados del aumento de la volatilidad, centrándose en particular en los importadores de alimentos y los exportadores de recursos naturales vulnerables a los ciclos de expansión y recesión.

Índice

1	Comienzo (y fin) de un “superciclo” de los precios de los productos básicos	144
2	El comercio de productos agropecuarios y el desarrollo	150
3	El comercio de productos agropecuarios al servicio del desarrollo: marco normativo	162
4	El comercio de recursos naturales y el desarrollo: retos y oportunidades	170
5	Medidas de política comercial en los sectores de los recursos naturales	181
6	Conclusiones	184

Algunos hechos y constataciones importantes

- El índice de precios anual real de la energía y de los metales y minerales se multiplicaron por más de dos entre 2000 y 2011. Los precios de los productos agrícolas casi se duplicaron durante ese mismo período. Los mayores aumentos de precios se produjeron hasta 2008. Pese a la reducción que han experimentado los precios recientemente respecto de esos máximos históricos, hay razones para creer que el contexto de precios elevados probablemente perdurará. La volatilidad de los precios también seguirá caracterizando a los mercados de productos básicos.
- Entre 2001 y 2011, la parte de las exportaciones agropecuarias mundiales correspondiente a los países en desarrollo del G-20 aumentó del 19% al 26%. La parte correspondiente a otros países en desarrollo aumentó del 8% al 10%.
- Los obstáculos tradicionales al acceso a los mercados, tales como los aranceles y las subvenciones, siguen afectando a las exportaciones agropecuarias de los países en desarrollo, pero las medidas no arancelarias desempeñan una función cada vez más importante en el comercio agropecuario.
- El comercio de los recursos naturales aumentó significativamente entre 2000 y 2010, no solo en valor sino también en cantidad. En 2012, la parte del comercio mundial correspondiente conjuntamente a los productos agropecuarios y a los combustibles y productos de la minería llegó al 31,7%, cuando en 2005 y 2000 había sido, respectivamente, del 25,4% y el 21,7%.
- Varios países ricos en recursos lograron importantes tasas de crecimiento durante los años en que aumentaron significativamente los precios de los recursos naturales, pero el impacto social y medioambiental de la extracción de los recursos naturales sigue planteando considerables problemas.

En toda esta sección, el término “productos básicos” se refiere a lo que Morris *et al.* (2012) denominan “materias primas agrícolas” (predominantemente productos de la agricultura), “materias primas minerales y metales” (en su mayor parte productos de la minería) y “materias primas energéticas” (predominantemente petróleo y gas). Los productos minerales (incluidos los metales) y energéticos (carbón, petróleo y gas natural) quedan comprendidos en la categoría de “recursos naturales”.¹ Por su parte, las materias primas agrícolas incluyen los productos tradicionales, las frutas y hortalizas frescas, los productos especiales y los productos elaborados (véase el recuadro D.3). De conformidad con el resto del informe, la expresión “países en desarrollo del G-20” utilizada en esta sección se refiere a los países en desarrollo que son miembros del Grupo de los 20 (de acuerdo con la definición que figura en el cuadro B.1 del apéndice) y no al “grupo de países en desarrollo del G-20” a los efectos de las negociaciones sobre la agricultura actualmente en curso en la OMC.

En la presente sección, los recursos naturales y los recursos agropecuarios se analizan por separado por tres razones principales. En primer lugar, hay diferencias entre los dos sectores en cuanto a la estructura de la producción y el consumo. En términos de empleo y consumo, la agricultura es considerablemente más importante que los recursos naturales. Además, la producción agrícola depende mucho más de las pequeñas explotaciones que el sector de recursos naturales. En segundo lugar, la mayor parte de los retos y oportunidades en materia de desarrollo (aunque no todos) son distintos en los dos sectores. Por ejemplo, la gestión de los ingresos imprevistos tiene importancia crítica en el sector de los recursos naturales y mucho menos relevancia en el de la agricultura.² En tercer lugar, las cuestiones de política comercial son muy diferentes. En el sector de los recursos naturales, esas cuestiones se refieren en su mayoría a las restricciones a la exportación impuestas por los países exportadores, en tanto que en el sector de la agricultura las restricciones también están relacionadas con el acceso a los mercados (subvenciones, aranceles y medidas no arancelarias aplicadas por los países importadores).

La presente sección está dividida en seis partes. En la sección D.1 se pasa revista a la evolución histórica de los precios en los sectores de los recursos naturales y la agricultura. Desde hace mucho tiempo, el debate sobre la función de los productos básicos en los países en desarrollo ha girado en torno a la idea de que los precios de productos primarios como los recursos naturales, en relación con los de los artículos manufacturados, tienden a disminuir, fenómeno conocido como hipótesis de Prebisch-Singer. Si bien la validez de esta hipótesis, que data del decenio de 1950, ha sido cuestionada por algunos expertos (véase un análisis en Cadot *et al.*, 2011), con frecuencia se ha utilizado como argumento contra la política de reforzar y ampliar la producción de materias primas en los países en desarrollo y a favor de

la diversificación de la producción de esos países hacia otros sectores, como el manufacturero. Sin embargo, los últimos años se han caracterizado por los elevados precios de los productos básicos. Se trata, pues, de determinar la probabilidad de que los altos precios registrados en ese sector desde mediados de los años 2000 se mantengan a esos niveles, en particular teniendo en cuenta que, si bien alcanzaron cifras sin precedentes en 2008 y 2011, han disminuido en los últimos tiempos. En esta etapa, los datos analizados parecen indicar que, a mediano plazo, es probable que los precios de los productos básicos sigan siendo relativamente altos y, al mismo tiempo, exhiban la volatilidad típica de los precios en ese sector.

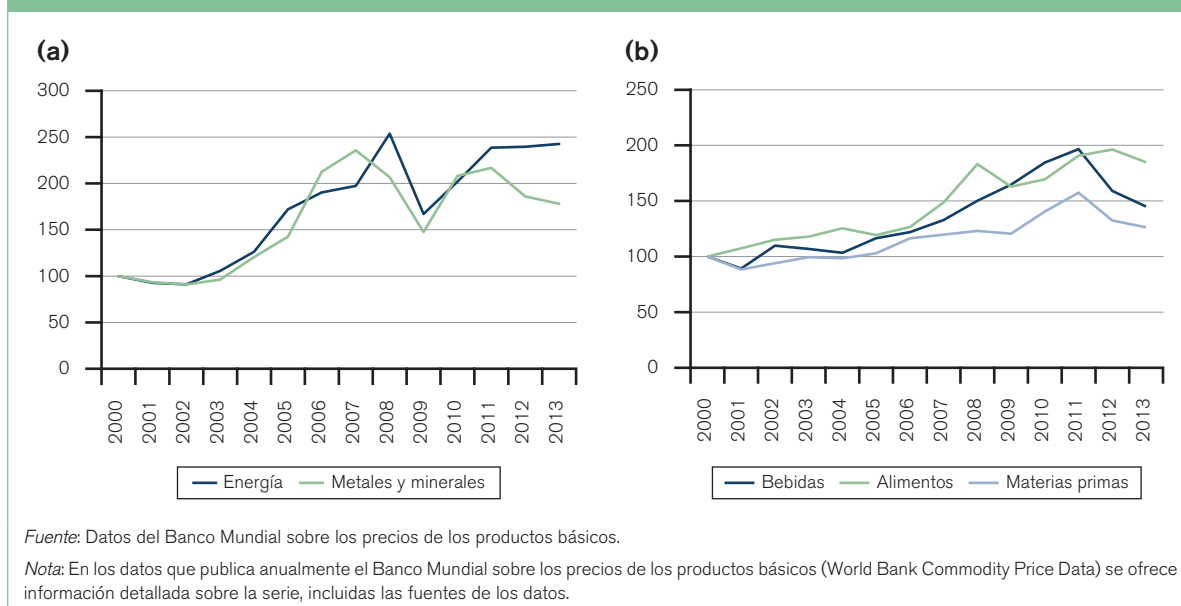
En la sección D.2 se examina el vínculo entre el comercio de productos agropecuarios y el desarrollo y se analiza la cuestión de cómo influyen en ese vínculo los cambios en la estructura y la naturaleza del comercio de esos productos. En la sección D.3 se analiza el marco normativo del sector de la agricultura, en particular las políticas para aumentar la producción, las normas, las restricciones del acceso a los mercados, el poder de negociación en las cadenas de valor mundiales y las políticas adoptadas para mitigar los efectos de la volatilidad. En la sección D.4 se examina el crecimiento basado en la explotación de los recursos naturales, así como la cuestión de si es posible mantener el ritmo de desarrollo sobre esa base y si ello puede conducir a resultados positivos en materia de desarrollo. En la sección D.5 se examinan explícitamente las políticas comerciales, en particular las que aplican los países ricos en recursos naturales en sus estrategias de desarrollo. En la sección D.6 figuran las conclusiones.

1. Comienzo (y fin) de un “superciclo” de los precios de los productos básicos

Los precios de los recursos naturales y los productos agropecuarios aumentaron de forma significativa entre 2000 y 2008 (los aumentos fueron particularmente pronunciados a partir de 2003). En ese período, el índice de precios reales anuales de los productos energéticos y de los metales y minerales se duplicó con creces (véase el gráfico D.1). La caída subsiguiente de los precios en 2008-2009 fue consecuencia de la crisis financiera y económica mundial. No obstante, los precios volvieron a subir entre 2009 y 2011. Como se indica en el gráfico D.1, los precios de los productos agropecuarios prácticamente se duplicaron entre 2000 y 2011.

Los precios de los productos energéticos han sido notablemente estables desde 2011 (debido en su mayor parte a la estabilidad de los precios del petróleo), en tanto que los precios de los metales y minerales han tendido a bajar de forma significativa en los dos últimos años. Como señala el Banco Mundial (2014), los precios reales de los metales objeto del comercio internacional, expresados en dólares de los Estados Unidos, disminuyeron un 30% entre

Gráfico D.1: Índices de los precios reales anuales de determinados productos básicos, 2000-2013 (2000 = 100; dólares EE.UU. reales de 2005)



los valores máximos registrados a principios de 2011 y en noviembre de 2013. En ese mismo período, los precios reales de los alimentos objeto del comercio internacional, también expresados en dólares, disminuyeron un 13%. Si bien los precios últimamente han bajado, siguen siendo dos veces superiores a los registrados 10 años atrás.

Los episodios de incremento de los precios de los productos básicos y los ciclos de expansión y contracción no son infrecuentes (Fuglie, 2012; OMC, 2010). El gráfico D.2 muestra la evolución histórica de los precios reales de los productos básicos desde 1960. En la sección superior se observa a simple vista que, entre 1960 y 2000, hubo varios episodios de alza y caída los precios de la energía y, en menor medida, de los minerales. También se observa la misma volatilidad en el caso de los productos básicos agropecuarios. En el recuadro D.1 se examina con más detalle la volatilidad de los precios de los productos básicos.

Algunos autores aducen que el pronunciado aumento de los precios de los productos básicos registrado a principios del decenio de 2000 marcó el comienzo de un tercer "superciclo" de esos productos; el primero había tenido lugar a fines del siglo XIX como resultado de la demanda creada por la industrialización de los Estados Unidos, y el segundo fue impulsado por la reconstrucción de Europa y el Japón después de la Segunda Guerra Mundial.³ La rapidez del desarrollo industrial y la urbanización en varias economías en desarrollo del G-20 han sido el motor principal que ha impulsado este tercer superciclo. Como sostiene el Grupo sobre el Progreso de África (Africa Progress Panel, 2013) con respecto a los minerales, China ha sido quien ha cambiado las reglas del juego en los mercados mundiales de productos básicos debido a su

rápido crecimiento basado en la explotación de recursos naturales y a sus elevados costos de extracción de menas.⁴ El gráfico D.3 muestra la evolución de la demanda de metales en China, los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y los demás países. El aumento espectacular del consumo en China es bien evidente.

La demanda de energía en China también se ha incrementado sustancialmente, tanto en términos absolutos como en comparación con otros países industriales. Por ejemplo, el análisis de los datos de BP (British Petroleum, 2013) muestra que su demanda de petróleo prácticamente se triplicó (aumentó un 273%) entre 1992 y 2012, y casi se duplicó (aumentó un 94%) entre 2002 y 2012. En comparación, la demanda de petróleo en los países de la OCDE subió un 6% entre 1992 y 2012 y se redujo un 5,5% en el último decenio. La demanda de petróleo en los demás países, es decir, excluidos China y el grupo de la OCDE, aumentó un 32% entre 1992 y 2012 y un 14% en los últimos 10 años.

La expansión económica se está desacelerando en China, pero las tasas de crecimiento siguen siendo altas. Se estima que el crecimiento del PIB, que llegó al 10% (medido en dólares EE.UU. de 2005 y en términos de paridad de poder adquisitivo), mantendrá un considerable ritmo del 6,6% en 2011-2030 (OCDE, 2012). En consecuencia, hay pocos motivos para pensar que la demanda de ese país de importaciones de recursos minerales se reducirá en medida apreciable. Por ejemplo, se prevé que la industria siderúrgica china aumentará su producción de 700 a 900 millones de toneladas para fines de 2030 (Lee *et al.*, 2012). Al mismo tiempo, otras economías en desarrollo del G-20 tendrán un crecimiento vigoroso y constante en los próximos

Gráfico D.2: Índices de los precios reales anuales de determinados productos básicos, 1960-2013 (2000 = 100; dólares EE.UU. reales de 2005)

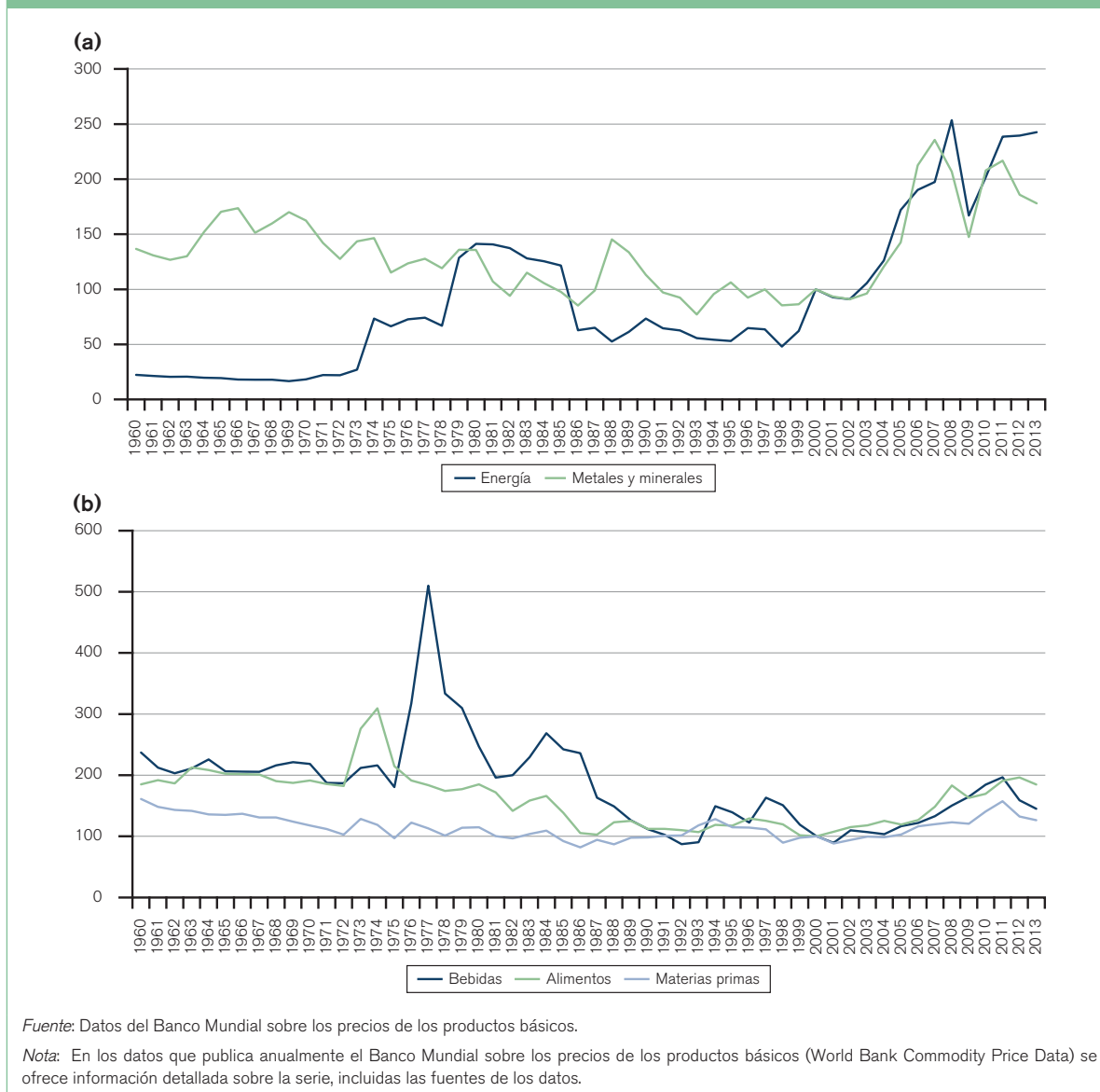
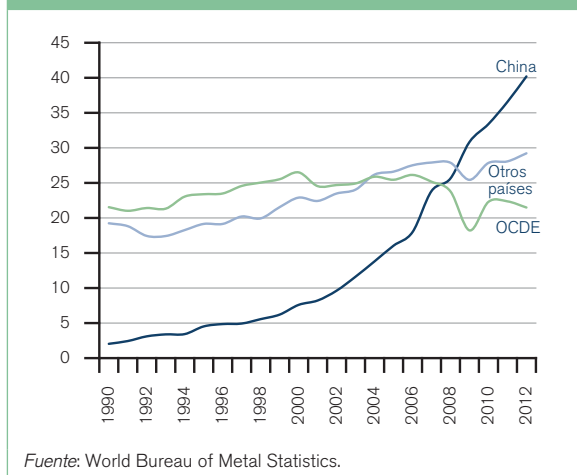


Gráfico D.3: Consumo de metales, 1990-2012 (millones de toneladas)



decenios. Cabe señalar que, en el período 2011-2030, el PIB aumentará un 4,1% en el Brasil, un 5,3% en Indonesia y un 6,5% en la India (OCDE, 2012). Si bien algunas de las economías en desarrollo del G-20 son exportadoras netas de metales, las proyecciones de la OCDE parecen indicar que la demanda global de metales aumentará a razón de un 5% por año hasta 2030, impulsada en particular por nuevos participantes en el entorno económico internacional. La caída reciente de los precios de los metales se debe a un aumento moderado de la demanda en los países en desarrollo del G-20 y en la mayoría de las economías de la OCDE, así como a una firme reacción de la oferta. Esto último se debe a que, en los últimos años, las inversiones han aumentado como consecuencia del alza de los precios (Banco Mundial, 2014).

Los efectos de la demanda seguirán determinando las tendencias de los precios de la energía en un futuro

Recuadro D.1: Volatilidad de los precios de los productos básicos

Se reconoce en general que los precios de los recursos naturales son sumamente inestables. Por ejemplo, en el informe de la OMC (2010), la volatilidad se incluyó en la lista de características propias de los recursos naturales. Como se explica en ese informe en relación con los precios del petróleo, la volatilidad (al menos a largo plazo) se debe principalmente a factores impulsados por la demanda, como el rápido aumento de los ingresos de las principales economías en desarrollo del G-20. La volatilidad siempre ha sido motivo de preocupación para los países exportadores de recursos al menos por tres razones. En primer lugar, es una fuente de incertidumbre que afecta negativamente a las decisiones en materia de inversión y producción. En segundo lugar, los consumidores reacios a asumir riesgos deben utilizar sus ingresos para protegerse del riesgo de que los precios de los recursos experimenten grandes fluctuaciones. En tercer lugar, los exportadores que, en períodos en que los ingresos de exportación son altos, obtengan créditos para financiar las nuevas importaciones y el consumo, pueden tener que hacer frente a una carga de la deuda preocupante si bajan los precios de los recursos naturales.⁵

La volatilidad de los precios de los productos básicos agropecuarios y los alimentos también ha sido motivo de preocupación durante varias décadas. Como sostienen Gilbert y Morgan (2010), la volatilidad de los precios de los cereales afecta de manera desproporcionada a las economías pobres y no a las ricas, y a los sectores pobres de la sociedad, no a los ricos. Ello se debe a que el consumo directo de cereales disminuye a medida que aumenta la prosperidad individual y colectiva. Esos autores aducen que la volatilidad de los precios de los alimentos puede hacer aumentar la inflación de los precios al consumidor y crear incertidumbre con respecto a los tipos de cambio. En particular, las escasas reservas de divisas pueden agotarse con relativa rapidez tras el aumento repentino de los precios de los alimentos, ya que la demanda de importaciones de productos alimenticios es relativamente constante aunque los precios fluctúen. La volatilidad de los precios incluso puede causar descontento social.

Basándonos en Lee *et al.* (2012), hemos formulado dos medidas de la volatilidad de los precios de los productos básicos utilizando los datos mensuales sobre los precios de esos productos que el Banco Mundial recoge desde 1970. La primera es una desviación típica móvil. La segunda es un coeficiente de variación (la desviación típica dividida por la media) móvil. En ambos casos, cada desviación típica y cada coeficiente se determinan sobre la base de un período de 60 meses. Por lo tanto, la primera medida capta la desviación típica de los valores mensuales respecto del promedio de cinco años. La segunda medida capta la desviación porcentual respecto del mismo promedio.

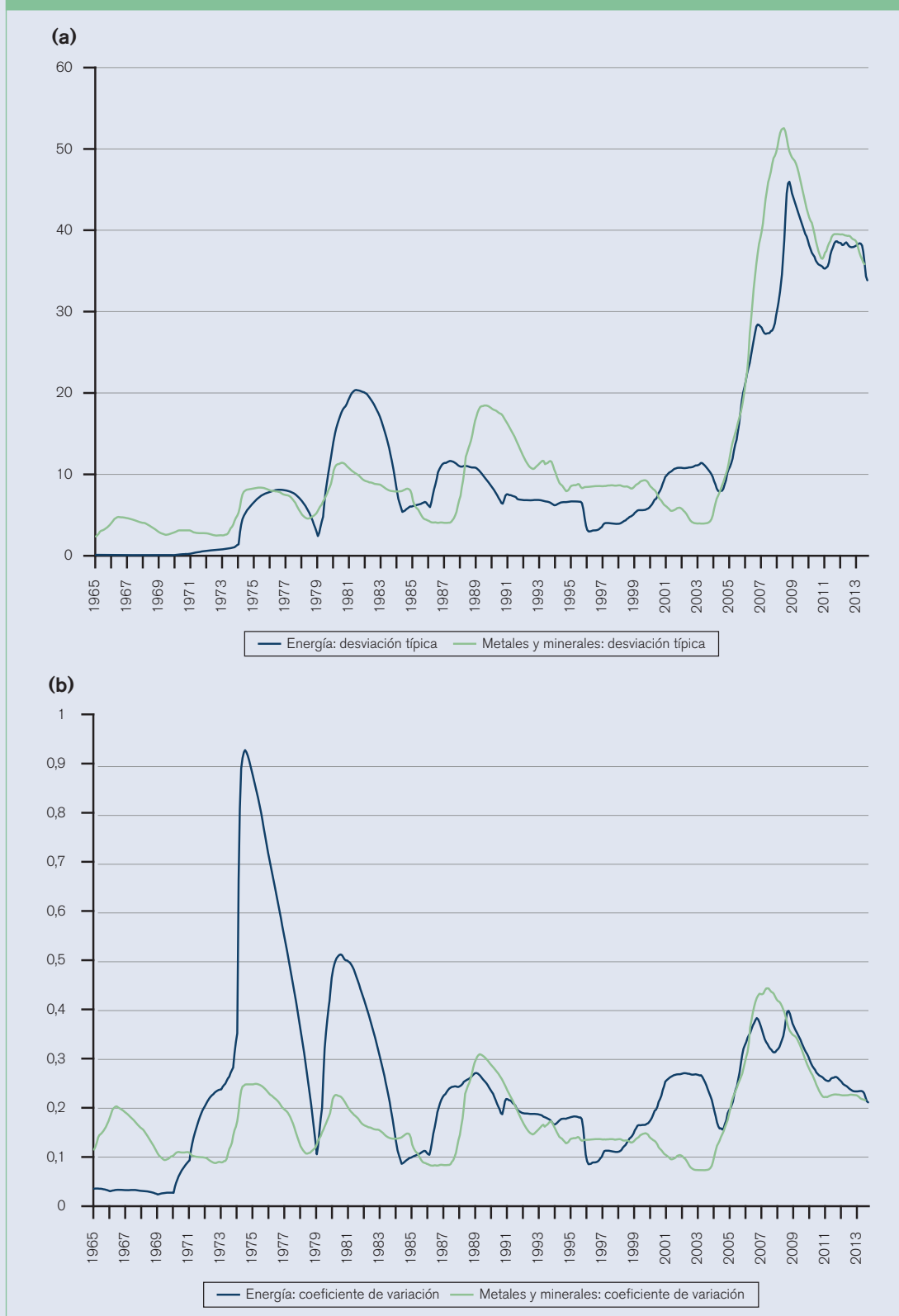
Los resultados relativos a los precios de la energía y de los metales y minerales figuran, respectivamente, en la parte superior y la parte inferior del gráfico D.4. Los precios son indudablemente inestables y en los últimos 10 años se han caracterizado por una gran volatilidad. Una cuestión interesante es determinar si la volatilidad de los precios ha aumentado con el tiempo. Para darle respuesta, quizás deberíamos considerar, más que la amplitud absoluta de las fluctuaciones de los precios (parte superior del gráfico), la amplitud relativa de esas fluctuaciones en comparación con los niveles de precios predominantes (parte inferior del gráfico). La evolución de la serie cronológica del coeficiente de variación indica que los precios de la energía fueron mucho más inestables después del primer aumento vertiginoso de los precios del petróleo de 1973 que después de la crisis de 2008. En cambio, los precios de los metales y los minerales registraron una volatilidad sin precedentes en 2008 en comparación con cualquier otro año desde 1960.

Los analistas parecen estar de acuerdo en que la volatilidad de los precios de los productos agropecuarios registrada en los cinco últimos años ha sido mayor que en los dos decenios anteriores pero menor que en el decenio de 1970. Cuando se comparan las variaciones recientes de los precios con la evolución de los precios a muy largo plazo, no se observa que haya habido un aumento permanente de la volatilidad de los precios de los productos básicos (Jacks *et al.*, 2011). Los datos presentados en el gráfico D.5, en el que se muestran la desviación típica y el coeficiente de variación de los precios de los productos agropecuarios (materias primas agrícolas, productos alimenticios y bebidas), confirman esta observación.

La conclusión general es que, en los últimos años, los precios han sido muy inestables, pero en la mayoría de los casos no han llegado a los niveles observados en el decenio de 1970. No obstante, la volatilidad es y probablemente seguirá siendo un motivo de preocupación para los países importadores y exportadores.

Recuadro D.1: Volatilidad de los precios de los productos básicos (continuación)

Gráfico D.4: Inestabilidad de los índices de precios de determinados productos básicos, 1965, m1-2013, m9*



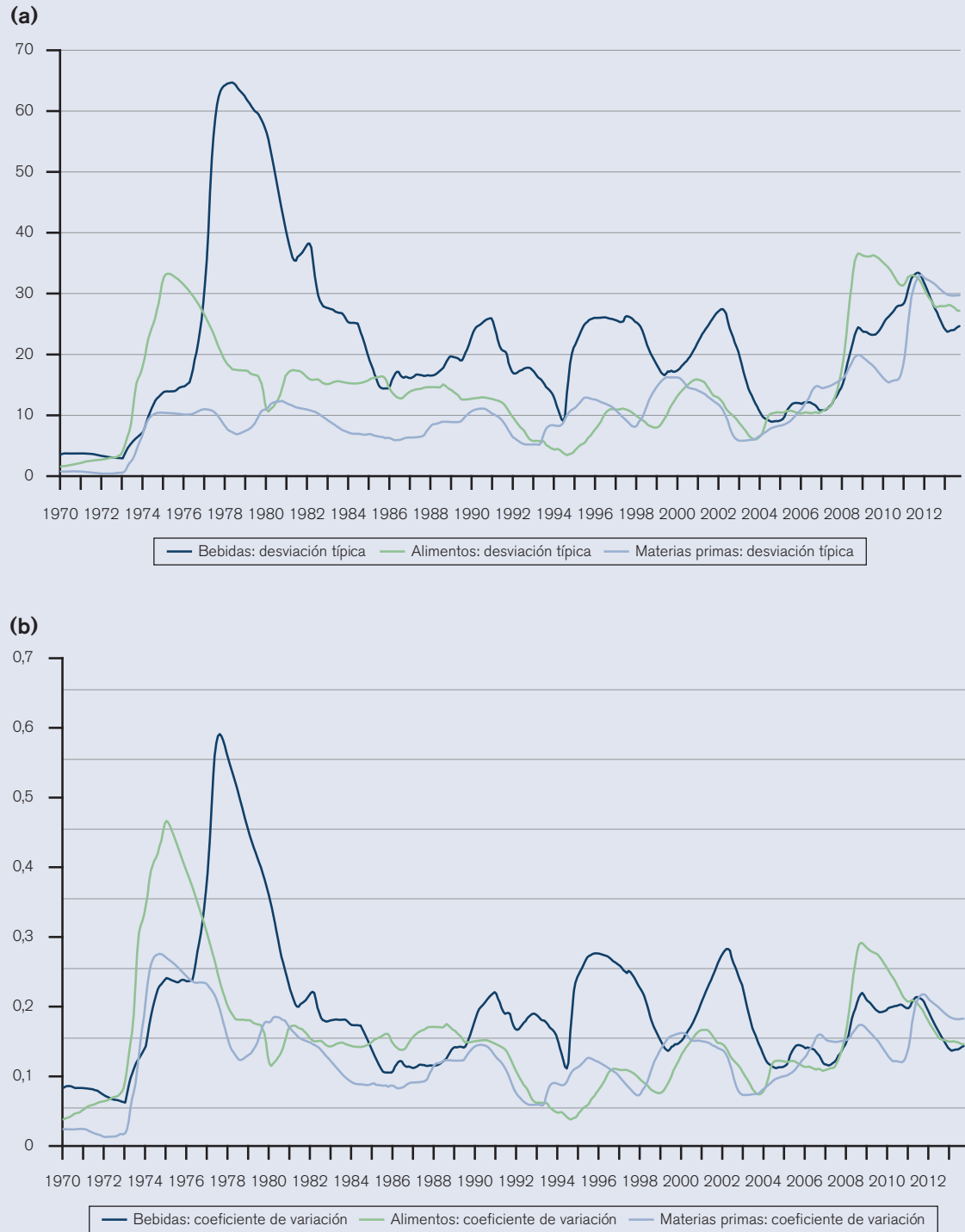
Fuente: Datos del Banco Mundial sobre los precios de los productos básicos.

Nota: Parte superior: desviación típica móvil (60 meses); parte inferior: coeficiente de variación (desviación típica dividida por la media) móvil (60 meses).

* "m" se refiere a "meses".

Recuadro D.1: Volatilidad de los precios de los productos básicos (continuación)

Gráfico D.5: Inestabilidad de los índices de precios de determinados productos básicos, 1970, m1-2013, m9*



Fuente: Datos del Banco Mundial sobre los precios de los productos básicos.

Nota: Parte superior: desviación típica móvil (60 meses); parte inferior: coeficiente de variación (desviación típica dividida por la media) móvil (60 meses).

* "m" se refiere a "meses".

próximo. La Agencia Internacional de la Energía (AIE) (2013) prevé que la demanda mundial de energía aumentará en un tercio entre 2011 y 2035. Si bien se prevé que la parte proporcional de las fuentes de energía mundiales correspondiente a los combustibles fósiles como el carbón, el petróleo o el gas natural disminuirá del 82% al 76% en 2035, se estima que la demanda de todo tipo de recursos energéticos, incluso de esos combustibles, aumentará.⁶ Cabe señalar que, según se ha previsto, la demanda de gas natural habrá aumentado casi un 50% para 2035 (AIE, 2013).

En el caso de los productos agropecuarios, se ha determinado que los aumentos de los precios que comenzaron en 2003 se deben a distintas causas. Las más importantes son las condiciones climáticas extremas, las políticas destinadas a promover el uso de biocombustibles, la depreciación del dólar estadounidense, el crecimiento económico a más largo plazo de varios países en desarrollo importantes, el aumento de la demanda de mercados de futuros de productos básicos -como resultado tanto de la especulación como de la diversificación de las carteras-, el bajo nivel de las reservas, debido en parte a algunos de los factores arriba mencionados, y la adopción de políticas comerciales que han alentado a los productores a retener la producción (Anderson *et al.*, 2013; Gilbert y Morgan, 2010).

No obstante, hay motivos para pensar que, en el futuro, la demanda de alimentos aumentará debido al crecimiento de varias importantes economías en desarrollo del G-20. Por ejemplo, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2011b) prevé que, para el año 2050, la producción mundial de alimentos tendrá que haberse incrementado un 70% para alimentar a una población mundial en aumento y para abordar simultáneamente los problemas ya existentes de la malnutrición y el hambre. Por lo tanto, algunos investigadores sostienen que en los años venideros los precios de los alimentos no bajarán, sino que seguirán subiendo.

Otra razón por la que probablemente los precios de los productos agropecuarios y los alimentos sigan siendo elevados en los próximos años es la relación entre los precios del petróleo y de los alimentos, que ha estrechado enormemente desde 2006. Algunos expertos afirman que la relación entre los alimentos y el petróleo es sistémica: la agricultura moderna utiliza productos del petróleo para hacer funcionar la maquinaria agrícola, llevar otros insumos a las explotaciones agrícolas y transportar los productos hasta el consumidor final (Heinberg, 2011). Además, el petróleo se utiliza en muchos casos como insumo en la industria agroquímica. Por consiguiente, la subida de los precios del petróleo incide en todos estos aspectos de los sistemas alimentarios comerciales. La Comisión Europea (2012) confirma que los precios (costos) de la energía conducen a un aumento de los precios de los abonos y los alimentos básicos. En un estudio reciente de Baffen y Dennis (2013) se llega a conclusiones análogas: los

precios del petróleo influyen más en los precios de los alimentos que otros factores determinantes de los precios a largo plazo, como por ejemplo los tipos de cambio, los tipos de interés y los ingresos.⁷

Las tendencias de la demanda y la oferta, los avances tecnológicos, las políticas sobre el medio ambiente, las preferencias de los consumidores y otros factores tienen una interacción compleja que influye en la evolución de los precios de los productos básicos.⁸ Por consiguiente, esa evolución crea incertidumbre, que es preciso tener en cuenta al formular estrategias de crecimiento basadas en la producción y la exportación de productos básicos.

2. El comercio de productos agropecuarios y el desarrollo

El sector agrícola es un componente importante de la economía de los países en desarrollo y sobre todo de los países menos adelantados (PMA). En muchos países, el adelanto tecnológico y la transformación de los procesos de producción y distribución han contribuido a modernizar partes del sector agrícola en los últimos años y asignar al sector una función más dinámica en la economía en general. Los precios de los productos agropecuarios, que son elevados en comparación con los de otros sectores, también han brindado a algunos países la oportunidad de obtener beneficios imprevistos, en particular como resultado de la exportación de esos productos. Para otros países, los elevados precios de los productos agropecuarios han aumentado el costo de las importaciones de alimentos, lo cual puede tener efectos adversos en el nivel de pobreza.

En esta sección se examinan las probabilidades de que los cambios registrados últimamente en el sector agrícola afecten a la importancia del sector en los países en desarrollo. También se trata de determinar si esos países han sido capaces de aprovechar los recientes cambios en los precios o si esos cambios han constituido una carga para ellos.

(a) El sector agrícola es importante para el desarrollo

En muchos países en desarrollo, el sector agrícola tiene importancia primordial, tanto para la producción como para el consumo. En lo que respecta a la oferta, alrededor de la mitad de la población económicamente activa del mundo en desarrollo trabaja en el sector agrícola. En los países menos adelantados, el sector emplea a más del 70% de la fuerza de trabajo. En lo que respecta al consumo, la importancia del sector se debe a que los hogares pobres tienden a gastar una gran proporción de sus ingresos en alimentos. Si se tiene en cuenta también que tres de cada cuatro personas pobres viven en las zonas rurales de los países en desarrollo y que la mayoría de esas personas depende de la agricultura para subsistir (Banco Mundial,

2007), es evidente que el sector tiene importancia crucial para las estrategias de desarrollo de esos países.

Los datos disponibles parecen indicar que el crecimiento de la agricultura contribuye más a la reducción de la pobreza que el crecimiento de cualquier otro sector en las economías de ingresos bajos y que casi todas las economías que han logrado aliviar la pobreza de forma significativa lo han hecho en una etapa de aumento de la productividad agrícola (Banco Mundial, 2007; Timmer, 2009). En particular, Christiaensen *et al.* (2011) constatan que el crecimiento del sector agrícola como medio de reducir la pobreza en los estratos más pobres de la sociedad es mucho más eficaz que el crecimiento de los demás sectores. Ello se debe, por un lado, a que los hogares pobres participan mucho más en el crecimiento impulsado por la agricultura y, por otro, a que los demás sectores, en particular las industrias extractivas, tienen menos efecto en la lucha contra la pobreza.

Según Maertens *et al.* (2011), se observa un efecto positivo en la reducción de la pobreza si la productividad agrícola aumenta como resultado de la integración de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales, que, en la práctica, son líneas de producción mundiales. Más de la tercera parte de las personas empleadas en el sector de la agricultura en el mundo son trabajadores por cuenta propia (es decir, autónomos) y aproximadamente la cuarta parte contribuye a la explotación de granjas familiares (sin remuneración) (Cheong y Jansen, 2013). Esto parece indicar que el empleo informal está generalizado en los sectores agrícolas de los países en desarrollo, ya que ambos grupos suelen trabajar en el sector informal (Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y OMC, 2009). En este sector, muchos de los hogares carecen de recursos y tienen un bajo nivel de instrucción. La integración en los mercados mundiales contribuye a reducir la pobreza facilitando el acceso de esos hogares a un empleo remunerado (salario) en la agroindustria. El número de pequeños agricultores o propietarios puede disminuir, pero, en términos generales, el efecto en la reducción de la pobreza es significativo, porque la situación de los hogares más pobres mejora si sus miembros tienen un empleo remunerado (Maertens y Swinnen, 2009; Maertens *et al.*, 2011).

En la sección siguiente se aborda la cuestión de si los cambios ocurridos recientemente en el sector de la agricultura han afectado las posibilidades de los países en desarrollo de utilizar el aumento de la integración en los mercados agrícolas mundiales como estrategia de desarrollo.

(b) El comercio de productos agropecuarios: nuevas oportunidades y retos para los países en desarrollo

El sector agrícola ha cambiado considerablemente en los últimos decenios. El comercio mundial de productos

agropecuarios ha aumentado de manera significativa y la importancia relativa de los distintos segmentos del mercado ha cambiado en cuanto a productos y mercados de destino. Además, en todo el mundo se utilizan nuevas estructuras de producción. Estos cambios representan tanto oportunidades como retos para los países en desarrollo.

(i) *El comercio de productos agropecuarios contribuye al crecimiento y a la reducción de la pobreza*

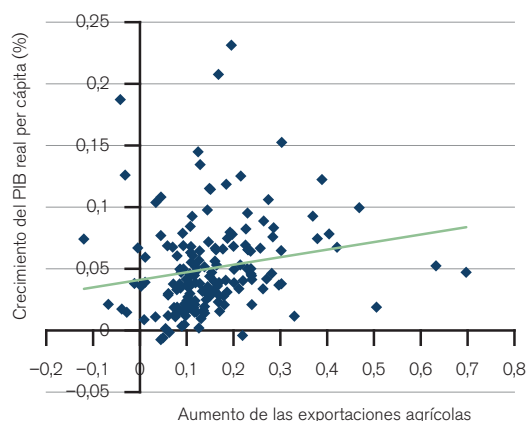
En los últimos decenios, el comercio mundial de productos agropecuarios se ha intensificado. En consecuencia, han aumentado las oportunidades para los exportadores de esos productos. El valor de las exportaciones de productos agropecuarios prácticamente se triplicó entre 2000 y 2012 (OMC, 2013), debido en gran medida a los aumentos de precios descritos más arriba. En cuanto al volumen, las exportaciones se incrementaron alrededor de un 60% en ese período (OMC, 2013). Hay motivos para pensar que el volumen de las exportaciones agrícolas seguirá aumentando. La FAO, por ejemplo, prevé que el comercio de productos básicos agrícolas experimentará un considerable aumento hasta 2050 (FAO, 2009).

El comercio de productos agropecuarios como porcentaje de la producción y el consumo internos de esos productos también ha aumentado en los últimos decenios. Entre 1950 y 2010, el volumen de ese comercio aumentó a un ritmo medio aproximado del 4%, superior a la tasa anual de crecimiento de la producción agrícola mundial de 2% (Cheong y Jansen, 2013; Cheong *et al.*, 2013). Esto refleja la mayor integración del sector agrícola en los mercados mundiales. Para muchos países en desarrollo, la exportación de productos agropecuarios es en la actualidad una fuente importante de ingresos. En los países latinoamericanos, salvo México, las exportaciones de productos agropecuarios representan el 30% de los ingresos totales en concepto de exportación de mercancías (Cheong *et al.*, 2013). En algunos países del África subsahariana y en otros países de ingresos bajos, las exportaciones de esos productos representan casi la mitad de los ingresos de exportación de mercancías.

El incremento de la demanda de productos de gran valor y precios altos en los mercados internacionales de alimentos brinda a los países en desarrollo la oportunidad de fomentar su crecimiento económico mediante el aumento de las exportaciones (Maertens y Swinnen, 2014). Las simples correlaciones representadas en el gráfico D.6 indican que, en los últimos 10 años, el aumento de las exportaciones agrícolas ha estado asociado a un mayor incremento del PIB per cápita.⁹

Como se ha señalado, las exportaciones agrícolas, además de su potencial de crecimiento, ofrecen muy buenas posibilidades para aumentar los ingresos de los hogares rurales y reducir la pobreza (Aksoy y Beghin, 2005; Anderson y Martin, 2005; Banco Mundial, 2007).

Gráfico D.6: Exportaciones agrícolas y crecimiento económico, 2001–2012



Fuente: FAO e Indicadores del Desarrollo Mundial (WDI).

Nota: El gráfico muestra la correlación entre el aumento del PIB per cápita y el incremento medio de las exportaciones agrícolas por empleado.

Muchos países en desarrollo son conscientes de estas oportunidades y en sus documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP) mencionan explícitamente el fomento de los sectores exportadores de alimentos de alta calidad (principalmente productos de la horticultura) como estrategia importante para promover el crecimiento y aliviar la pobreza (Maertens y Swinnen, 2014).

Asimismo, en muchos estudios de diagnóstico sobre la integración del comercio (EDIC) se hace hincapié en la contribución de las exportaciones agrícolas a la reducción de

la pobreza. Los EDIC se utilizan para analizar el potencial de exportación de distintos sectores y subsectores y determinar las limitaciones de oferta. Además, suelen contener una matriz de acción que incluye asesoramiento sobre cómo superar las principales limitaciones de oferta. Esta información se utiliza en el Marco Integrado mejorado (MIM), programa de múltiples donantes que coordina la asistencia técnica relacionada con el comercio para los PMA.

Los 12 EDIC analizados para el presente informe ponen de relieve el papel que pueden desempeñar las exportaciones de productos agropecuarios en la lucha contra la pobreza. En nueve de esos estudios también se indica que hay posibilidades de aumentar las exportaciones en el sector.¹⁰ El algodón, el café y el pescado son algunos de los productos con potencial de exportación que se mencionan con más frecuencia en los 12 estudios de diagnóstico (véase el cuadro D.1).

Algunos estudios microeconómicos recientes han permitido comprender mejor la forma en que las exportaciones de productos agropecuarios contribuyen a reducir la pobreza. En el cuadro D.2 se ofrece el ejemplo de las exportaciones de judías verdes y tomates del Senegal. Las iniciativas de los sectores privado y público se basan cada vez más en esta experiencia para aumentar la integración de la producción nacional en los mercados mundiales, con los consiguientes beneficios para la economía local.

Así pues, en los últimos años se han conocido mejor las posibilidades que ofrecen las exportaciones de productos agropecuarios para fomentar el desarrollo. Cada vez más, los países en desarrollo tienen acceso a herramientas

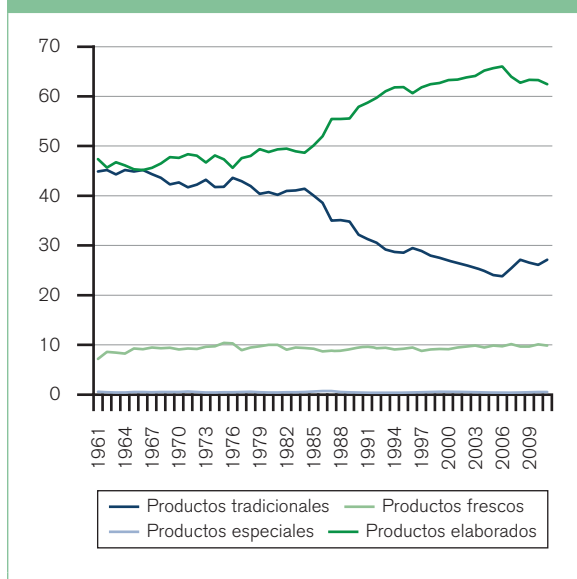
Cuadro D.1: Productos con potencial de exportación según algunos EDIC

		Anacardos	Cacao	Café	Algodón	Pescado	Flores	Cacahuates (cacahuetes, maníes)	Ganado	Té	Tabaco
Mauritania	2001					X			X		
Mozambique	2004	X				X					
Níger	2008								X		
Rwanda	2005			X						X	
Santo Tomé y Príncipe	2006					X					
Senegal	2003					X	X				
Sierra Leona	2006	X	X				X				
Sudán	2008				X				X		
Tanzania	2005	X		X	X					X	X
Togo	2010		X	X	X						
Uganda	2013			X	X	X	X			X	
Zambia	2005			X							X

Fuente: Cálculos de los autores basados en determinados EDIC.

Nota: En este cuadro solo figuran los productos mencionados al menos en dos EDIC.

Gráfico D.7: Participación de los productos tradicionales, elaborados, frescos y especiales en las exportaciones agrícolas totales, en porcentajes (1960–2010)



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos de la FAO.

Nota: La clasificación de productos utilizada, que se basa en el informe de la FAO (2004), es la siguiente: i) exportaciones agrícolas tradicionales: bananas y agrinos ((cítricos); bebidas no elaboradas; cultivos alimentarios básicos; ii) frutas y hortalizas frescas: frutas frescas, hortalizas frescas y nueces; iii) productos especiales: especias; iv) productos agropecuarios elaborados: bebidas alcohólicas; piensos; carne y huevos; leche; aceites y grasas; bebidas elaboradas; cultivos elaborados; frutas y hortalizas elaboradas; materias elaboradas; azúcar; y chocolate.

e información que pueden ayudarlos a conectarse con los mercados mundiales. No obstante, para muchos de esos países sigue siendo difícil aplicar una estrategia de exportación que dé buen resultado, en particular en el contexto del entorno dinámico y cambiante que se describe en las secciones siguientes.

(ii) Importancia creciente de nuevos segmentos del mercado

Hay considerables diferencias entre los productos agropecuarios en lo que respecta a las condiciones climáticas en que se producen (por ejemplo, si el clima es templado o tropical), el proceso de producción utilizado (si se cultivan en pequeña escala o en plantaciones; el período de gestación), los métodos de transporte utilizados para el comercio (carga marítima a granel o carga aérea) y la importancia del producto en la dieta de la población (por ejemplo, si se trata de cultivos alimentarios básicos o de otros productos alimenticios). En consecuencia, en los estudios sobre el tema se han utilizado distintas categorizaciones de esos productos.

A los efectos de la presente sección sobre la importancia del comercio de productos agropecuarios para el desarrollo, ese comercio se ha subdividido en cuatro categorías: exportaciones tradicionales, frutas y hortalizas frescas,

productos especiales y productos agropecuarios elaborados (véase el recuadro D.3). En la mayoría de los casos se considera que estas tres últimas categorías representan las exportaciones agrícolas de alto valor añadido y por lo tanto, en opinión de algunos expertos, tienen mayores posibilidades de contribuir al crecimiento. En el recuadro D.3 se dan más detalles sobre esta clasificación y la forma en que las categorías utilizadas en esta sección se relacionan con las que figuran en los estudios sobre el tema.

Un fenómeno importante de los 50 últimos años ha sido la considerable reducción del porcentaje de las exportaciones mundiales de productos agropecuarios correspondiente a los productos tradicionales sin elaborar. Ello implica que ha aumentado la importancia del comercio de productos agropecuarios de alto valor añadido. El segmento de las exportaciones agrícolas tradicionales comprende los cereales (incluidos el trigo, el arroz y el maíz), las bebidas (el café, el té y el cacao), las bananas y los cítricos, las semillas oleaginosas y las materias primas (incluidos la madera y el caucho). Hasta mediados del decenio de 1980, los productos agropecuarios tradicionales en bruto o sin elaborar constituían alrededor del 40% del comercio agropecuario total. En el decenio siguiente, ese porcentaje se redujo acusadamente en más de 10 puntos porcentuales (véase el gráfico D.7). Los productos elaborados (incluidos los productos elaborados tradicionales para la exportación) representan en la actualidad más del 60% de las exportaciones totales de productos agropecuarios.

(iii) Nuevos mercados de destino

Las modalidades del comercio han cambiado mucho en los últimos años. La participación de Asia -y, en particular de China- como importadora de productos agropecuarios se ha incrementado de manera significativa en los últimos decenios. En 1990, las importaciones de productos agropecuarios eran dos veces más cuantiosas en los países europeos que en los asiáticos. En 2000, las importaciones europeas sobrepasaron a las de Asia en menos del 50%; y en 2012, apenas en el 25%. China ocupó el noveno lugar entre los principales importadores de productos agropecuarios en 2000, pero en 2012 pasó al segundo puesto, después de la Unión Europea.¹¹

Estos cambios de la importancia relativa de los distintos mercados de destino son aún más marcados en el comercio de los países en desarrollo. Asia ha superado a Europa como principal mercado de exportación para los productos agropecuarios de los PMA. En 2012, el 39% de las exportaciones de los PMA se destinaron a Asia. Entre los principales mercados destinatarios de las exportaciones de esos países, África ocupó el segundo lugar, con un porcentaje del 23%, seguida de Europa, con un 22% (véase el cuadro D.2). La importancia de Asia como mercado de destino para las exportaciones de los PMA es menor en el sector de la agricultura que en el de los combustibles y los productos de la minería (54%), pero mayor que en el de las manufacturas (19%).

Recuadro D.2: Exportaciones de judías verdes y tomates del Senegal¹²

Dos estudios de casos realizados en el Senegal muestran las vías por las que las exportaciones de productos agropecuarios contribuyen a reducir la pobreza. También muestran que la contribución a la reducción de la pobreza puede ser muy positiva en los casos en que se sustituye el trabajo en las pequeñas explotaciones agrícolas por el empleo remunerado.

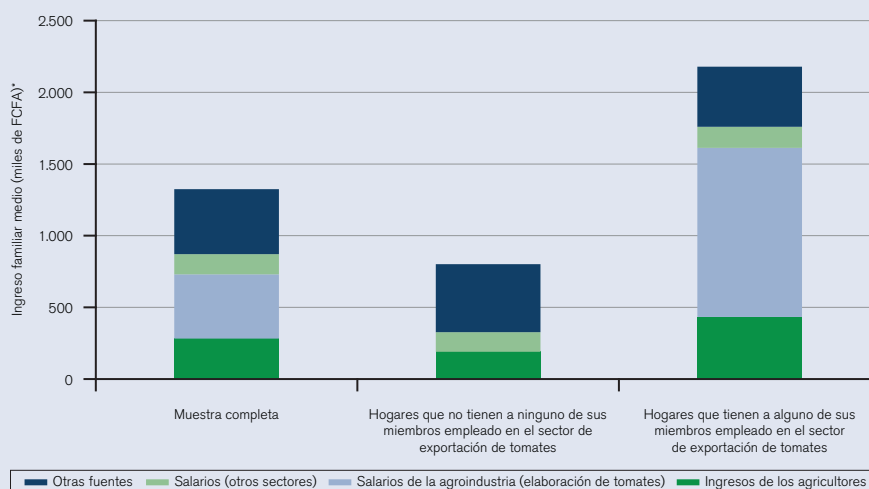
El sector de exportación de tomates del Senegal está dominado por una multinacional que comenzó a exportar tomates de ese país a la Unión Europea en 2003. La cadena de suministro de tomates para la exportación está integrada verticalmente en su totalidad y es propiedad de una sola empresa. La participación de los pequeños agricultores es nula; las operaciones de producción, elaboración, comercialización y distribución están plenamente integradas en las filiales de la empresa multinacional. Este es un caso extremo de integración vertical completa. Los hogares rurales solo se benefician como resultado de los efectos en el mercado de trabajo, ya que no se practica la agricultura por contrato ni se compra la producción de las pequeñas explotaciones agrícolas.

No obstante, los datos disponibles parecen indicar que las familias pobres y, en particular, las que viven en la pobreza extrema, se benefician de esta forma de integración debido a la creación de empleos en la cadena de exportación de tomates. Las familias que trabajan en el sector de exportación de tomates, ya sea en el campo o en las plantas elaboradoras de la empresa exportadora, tienen un ingreso más de dos veces superior al de otras familias de la región (véanse el gráfico D.8). Antes de que la multinacional se estableciera en 2003, estas familias poseían menos tierras y menos bienes de otro tipo. El aumento de las exportaciones de tomates ha conducido a un aumento del empleo y de los ingresos y, en última instancia, ha reducido los niveles de pobreza y pobreza extrema (véanse el gráfico D.9).

Aunque en menor medida, el sector exportador de judías verdes del Senegal también se ha caracterizado por un aumento de la integración vertical. En este sector, como resultado de la aplicación de normas más estrictas, las propias compañías exportadoras han renunciado a la agricultura por contrato y han adoptado un sistema de producción en grandes explotaciones agrícolas integrado verticalmente. Se estima que las compras a los pequeños agricultores por contrato disminuyeron del 95% del total exportado en 1999 al 52% en 2005. La transformación de la estructura de la cadena de suministro también ha hecho que cambie la forma en que se benefician las familias locales. Los beneficios son cada vez más resultado de los efectos en el empleo agroindustrial y en el mercado de trabajo, y no de los efectos en la agricultura por contrato o la comercialización de productos.

En el sector de las judías verdes ha habido un aumento significativo de los ingresos, tanto como resultado de la agricultura por contrato como del empleo en la agroindustria (véanse el gráfico D.10). Se estima que los ingresos derivados de la contratación en el sector de exportación son un 110% más altos que los ingresos medios en la región, mientras que, en el caso de los ingresos derivados del empleo en ese sector, la diferencia es del 60%. Es importante destacar que la transformación de la estructura de la cadena de suministro, con el consiguiente aumento de la producción agroindustrial, ha tenido un efecto más marcado en el alivio de la pobreza. Ello se debe

Gráfico D.8: Comparación de los ingresos familiares en el Senegal según las condiciones de empleo en el sector de exportación de tomates



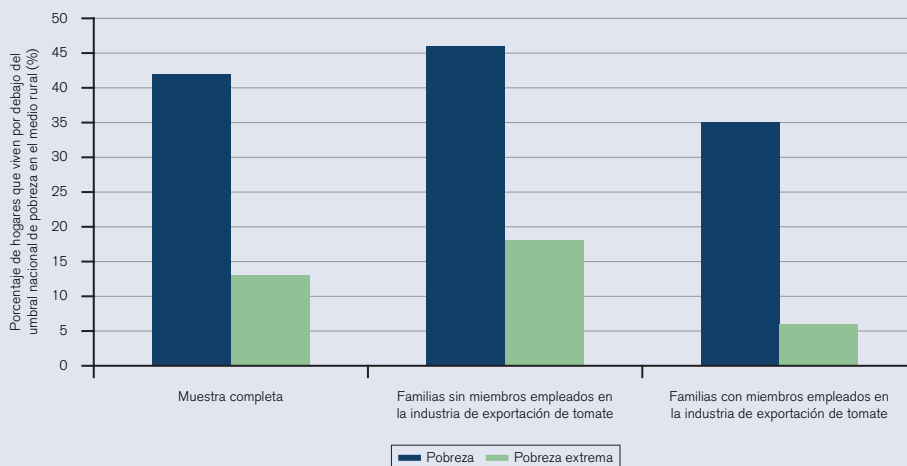
Fuente: Maertens y Swinnen (2011).

Nota: La expresión "muestra completa" se refiere a 299 hogares de 18 aldeas pertenecientes a dos comunidades rurales (Gandon y Ross Bethio).

¹²FCFA significa "francs des Communautés Financières d'Afrique" ("francos de la Comunidad Financiera de África").

Recuadro D.2: Exportaciones de judías verdes y tomates del Senegal (continuación)

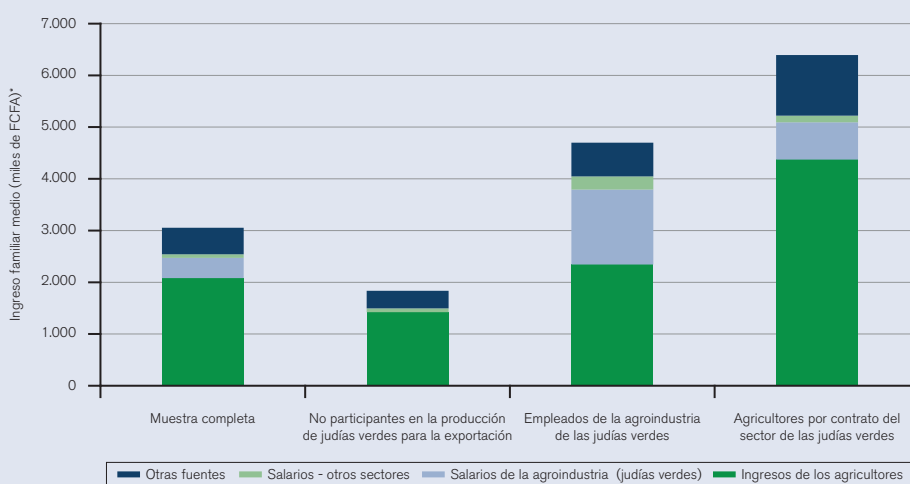
Gráfico D.9: Comparación de los niveles de pobreza familiar en el Senegal según las condiciones de empleo en el sector de exportación de tomates



Fuente: Maertens et al. (2011).

Nota: La expresión "muestra completa" se refiere a 299 hogares de 18 aldeas pertenecientes a dos comunidades rurales (Gandon y Ross Bethio).

Gráfico D.10: Comparación de los ingresos familiares en el Senegal según las condiciones de empleo en el sector de exportación de judías verdes



Fuente: Maertens y Swinnen (2009).

Nota: La expresión "muestra completa" se refiere a 300 hogares de 15 aldeas pertenecientes a tres comunidades rurales (Sangalkam, Diender y Noto).

*FCFA significa "francs des Communautés Financières d'Afrique" ("francos de la Comunidad Financiera de África").

a que los hogares más pobres, con menor patrimonio (tierras y otros bienes) y un nivel de instrucción más bajo, se benefician principalmente de los efectos en el mercado de trabajo y el empleo agroindustrial.

Al comparar a los empleados de empresas exportadoras certificadas y no certificadas, se constató que los empleados de las empresas certificadas obtenían mayores beneficios. La certificación de la producción de conformidad con la norma GlobalGAP prolongaba la temporada de exportación, razón por la cual los empleados de las empresas certificadas trabajaban por períodos más largos. Además, esos empleados recibían salarios ligeramente más altos que los de las empresas no certificadas.

Además, los empleados del sector de exportación invierten en sus propias tierras al menos parte del salario que ganan en las compañías exportadoras. Por consiguiente, el acceso a un salario en el sector exportador tiene un efecto positivo en la intensificación de la actividad agrícola y conduce a una mayor utilización de insumos modernos, como abonos minerales y semillas mejoradas.

Recuadro D.3: **Categorías de productos agropecuarios de exportación**

La clasificación empleada en el presente informe se deriva del examen de las estrategias de desarrollo y su disyuntiva entre la elaboración de los productos o la producción de otros nuevos. Esta clasificación de los productos agropecuarios tiene dos dimensiones. La primera está basada en la etapa de elaboración (productos en bruto o sin elaborar y productos elaborados). La segunda está relacionada con el tipo de producto: productos tradicionales, frutas y hortalizas (incluidas las nueces), productos especiales y otros productos. En la mayoría de los casos se considera que los productos agropecuarios elaborados, las frutas y hortalizas frescas y los productos especiales son productos de valor añadido relativamente alto.

En el cuadro D.2 figura la distribución de los productos agropecuarios según las categorías utilizadas en esta sección. Cuando se utilizan solo los términos “productos tradicionales”, “productos especiales” o “frutas y hortalizas frescas”, se hace referencia únicamente a los productos no elaborados de la categoría de que se trate. Cuando se utiliza solo, el término “productos agropecuarios elaborados” hace referencia a todas las líneas de productos elaborados que se enumeran en la columna de la derecha.

La diferenciación entre las categorías de frutas y hortalizas frescas, productos especiales y productos elaborados que se utiliza en esta sección se basa en el estudio de la FAO (2004) sobre las exportaciones de productos agropecuarios no tradicionales. No obstante, cabe señalar que los datos de la FAO sobre las corrientes comerciales no incluyen información sobre las flores cortadas ni el pescado. Por consiguiente, estos dos grupos de productos solo se incluyen en esta sección cuando se utilizan datos de la OMC sobre el comercio o sobre los aranceles.

La definición de “productos agropecuarios elaborados” concuerda con la definición utilizada en el estudio de Liapis (2011) sobre las exportaciones de este tipo de productos. La clasificación utilizada en esta sección concuerda con la utilizada en el informe de la OMC (2008), pero es más amplia y comprende líneas de productos no incluidas en el examen de la cuestión de la progresividad arancelaria en ese documento.¹³ En términos más generales, la definición de “productos agropecuarios” utilizada en esta sección es también más amplia que la del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, que no abarca, por ejemplo, el pescado y los productos de pescado, el caucho y la madera.

Por último, aunque no menos importante, las categorías utilizadas en Maertens y Swinnen (2014) son distintas de las que se emplean en esta sección. La categoría “exportaciones agrícolas de zonas tropicales y templadas” es similar a la de “exportaciones tradicionales” que figura en el cuadro presentado más arriba. El grupo de productos de “alto valor” que utilizan Maertens y Swinnen (2014) incluye las frutas, las hortalizas, la carne y los productos cárnicos, y la leche y los productos lácteos.

Cuadro D.2: **Clasificación de productos agropecuarios**

	Sin elaborar	Elaborados
Productos tradicionales	Cereales Bebidas Materias primas Bananas y cítricos Semillas oleaginosas	Cereales elaborados Bebidas elaboradas Materias primas elaboradas Agrios (cítricos) elaborados Semillas oleaginosas elaboradas Azúcar
Productos especiales	Espicias Flores cortadas Otras plantas vivas	Espicias elaboradas
Frutas, hortalizas y nueces	Frutas frescas Hortalizas frescas Nueces	Frutas elaboradas Hortalizas elaboradas Nueces elaboradas
Otros productos	Animales vivos	Carne Productos lácteos Productos de origen animal Pescado Preparaciones de carne y pescado Agua Alcohol Otros productos elaborados

El cuadro D.4 muestra cómo han cambiado las modalidades de las exportaciones de los PMA según los grupos de ingresos. En 2000, la mitad de las exportaciones de productos agropecuarios de los PMA se destinaba a economías desarrolladas. Las estimaciones de la OMC parecen indicar que ese porcentaje se había reducido al 30% en 2012. El grupo “otros países en desarrollo” recibe actualmente el 69% de esas exportaciones de los PMA. La proporción de exportaciones destinadas a otros PMA prácticamente se duplicó en esos 12 años, y las destinadas a países en desarrollo que no eran PMA ni miembros del G-20 aumentaron en el 50%. La importancia de las

economías en desarrollo del G-20 para las exportaciones de productos agropecuarios de los PMA se mantuvo más o menos al mismo nivel.

(iv) *Nuevas estructuras de producción*

El sector agrícola ha experimentado otros cambios importantes en los últimos años, y ha atraído inversiones muy considerables, incluso en forma de inversiones extranjeras directas. Las normas alimentarias se están difundiendo rápidamente y las cadenas de suministro de productos alimenticios se caracterizan por una mayor

Cuadro D.3: Composición de las exportaciones de los PMA por productos y por destinos, 2000–2012 (miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

	Valor	Proporción de las exportaciones de los PMA		Variación anual porcentual		
	2012	2000	2012	2011	2012	2000–12
Productos agrícolas						
Todo el mundo	21	100	100	26	2	11
Asia	8,2	30	39	27	6	13
África ^a	4,8	16	23	34	4	14
Europa	4,5	37	22	26	-9	6
Oriente Medio	1,9	7	9	25	-8	13
América del Norte	0,6	7	3	13	5	2
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	0,4	0	2	64	5	27
América Central y del Sur	0,1	1	0	0	-11	3

Fuente: OMC, 2013a.

Cuadro D.4: Exportaciones de productos agropecuarios de los PMA por destinos, 2000–2012 (miles de millones de dólares EE.UU. y porcentajes)

	Valor	Proporción de las exportaciones de los PMA		Variación porcentual anual		
	2012	2000	2012	2011	2012	2000–12
Todo el mundo	21	100	100	26	2	11
Economías desarrolladas	6,5	51	31	20	1	6
Economías en desarrollo del G-20	4,6	19	22	41	-1	12
Otras economías en desarrollo	7,8	24	37	25	5	15
PMA	2,2	6	11	19	2	16

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC.

coordinación vertical. Estos cambios tienen repercusiones importantes en los países en desarrollo (Maertens y Swinnen, 2014).

Debido a una serie de graves problemas ocurridos en varios países de ingresos altos en relación con los alimentos, esos países exigen cada vez más que los productos alimenticios que consumen no entrañen riesgos para la salud y cumplan normas y reglamentos que garanticen su inocuidad. En consecuencia, la aplicación de normas sobre la calidad y la inocuidad de los alimentos parece haber aumentado en las cadenas de valor agrícolas. Esas normas pueden ser públicas o privadas.¹⁴ Debido a la necesidad de que los productos acabados para consumo estén en conformidad con determinadas normas, se ha hecho cada vez más hincapié en el control de la calidad en el contexto de las cadenas de valor y ello, a su vez, ha afectado la forma en que funcionan esas cadenas. Además, los productores y los comerciantes minoristas de mercancías finales de los países industrializados aplican cada vez con más frecuencia estrategias para diferenciar los productos alimenticios. Esto significa que hay competencia no solo en cuanto al

precio sino también en relación con otros factores, como la fiabilidad, la variedad y la calidad de los productos, y la rapidez de las innovaciones (Dolan y Humphrey, 2010). Cada vez más, los encargados de la gestión de las cadenas de comercio al por menor o de las empresas que producen artículos de consumo finales tratan de coordinar los procesos de producción en las cadenas de valor imponiendo, por ejemplo, requisitos en materia de costos, calidad, plazos de entrega, variedad y calidad. En consecuencia, ha aumentado la integración vertical en esas cadenas.

El aumento de las corrientes de IED en el mundo ha permitido que las empresas multinacionales de comercio minorista o de alimentación hagan inversiones directas en los países que producen las materias primas. A nivel mundial, las entradas de IED aumentaron de 54.000 millones de dólares EE.UU. en 1980 a 1,35 billones de dólares en 2012 (Maertens y Swinnen, 2014). Si bien no se dispone de datos mundiales sobre las IED en el sector agroalimentario, hay claras señales de que este sector se ha beneficiado de los aumentos indicados. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y

Desarrollo (UNCTAD) (2012), alrededor del 6% de las IED mundiales se destinaron al sector de la elaboración de alimentos en 2012. En el sector manufacturero, los mayores aumentos de las corrientes de IED en los años más recientes se han registrado en el segmento de los alimentos y las bebidas. En África, alrededor del 20% de las IED en el sector manufacturero (el 6% de las corrientes de entrada totales de IED) se destina al subsector de los alimentos y las bebidas. En América Latina y el Caribe, la industria alimentaria absorbe el 30% de las IED en el sector manufacturero o el 11% de las corrientes totales de IED (UNCTAD, 2012).

Es probable que el aumento de las entradas de IED, la importancia creciente de las normas en las cadenas de valor y el incremento de la integración vertical en esas cadenas hayan contribuido conjuntamente a acelerar las transferencias de tecnología a los productores de los países en desarrollo que están integrados en dichas cadenas. Esas transferencias pueden contribuir sustancialmente a aumentar la productividad del sector agrícola y, como resultado, a reducir la pobreza. No obstante, esas nuevas estructuras de producción también pueden conducir al “acaparamiento” de beneficios, que ocurre cuando las principales empresas de la cadena de valor utilizan su posición dominante para apropiarse de la mayor parte de los beneficios generados en la cadena (véase también la sección C). Por consiguiente, es importante que los exportadores de los países en desarrollo se adapten a las nuevas estructuras y procesos utilizados en las cadenas de valor agrícolas.

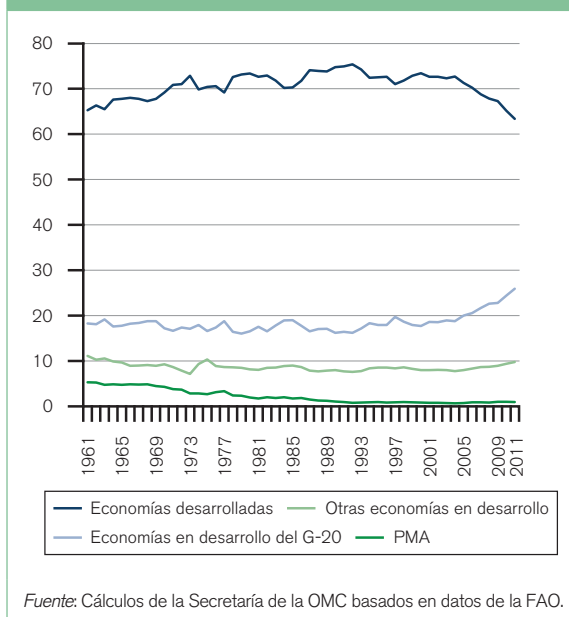
(c) Naturaleza cambiante del comercio agropecuario

Los cambios del comercio agropecuario descritos más arriba han afectado a los países en desarrollo de diversas maneras, dependiendo, en particular, de su competitividad. Algunos países han logrado ingresar en el mercado de alimentos elaborados, que está en vías de expansión, en tanto que otros han aumentado su contribución al segmento cada vez más importante de las frutas y hortalizas frescas. No obstante, para muchos países que son importadores netos de alimentos, el aumento de los precios de los productos alimenticios no ha creado oportunidades sino obstáculos.

(i) Las economías emergentes y las exportaciones de productos elaborados

Los países industrializados han tenido una posición dominante en los mercados de productos agropecuarios durante los últimos 50 años. Su participación en las exportaciones mundiales aumentó constantemente entre principios del decenio de 1960 y 1990. Sin embargo, a principios del decenio de 1990, la cuota de mercado de esos países comenzó a disminuir, mientras que los países en desarrollo intensificaron su participación en el comercio mundial de productos agropecuarios hasta

Gráfico D.11: Participación de los países en desarrollo y los PMA en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios, en porcentajes, 1961–2011

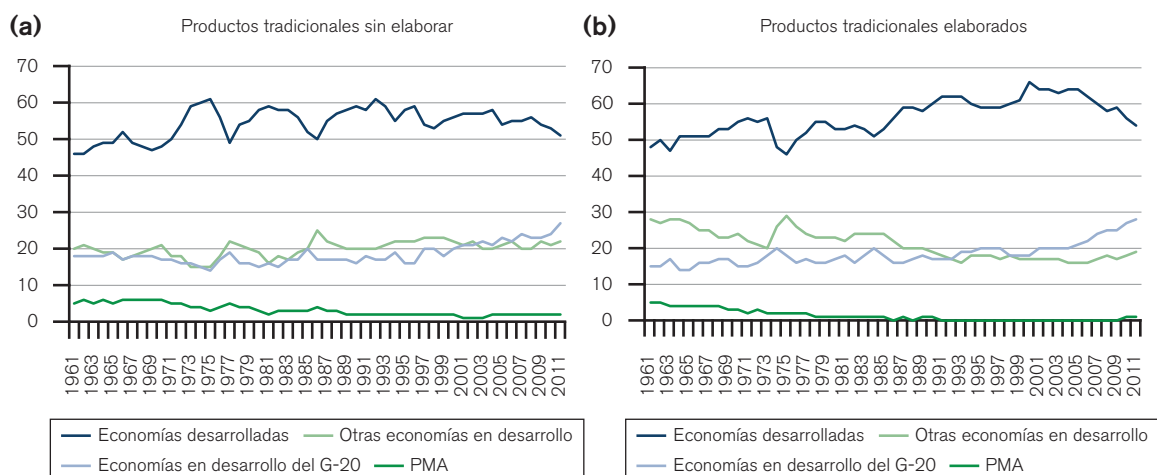


pasar del 30% a alrededor del 40% en los últimos años. No obstante, el gráfico D.11 muestra que la participación de esos países en el comercio agropecuario mundial en 2011 era apenas superior (37%) a la de principios del decenio de 1960 (35%). El gráfico indica también que, en los últimos años, el aumento de la cuota de mercado de los países en desarrollo se ha debido principalmente a la mayor participación de los exportadores de economías emergentes (es decir, los países en desarrollo que son miembros del G-20), y en menor medida, al crecimiento de otros países en desarrollo. La participación de los PMA en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios ha disminuido ininterrumpidamente.

A la luz de lo expuesto en los párrafos precedentes sobre la función de los distintos segmentos del mercado, un hecho que cabe señalar es que los países en desarrollo del G-20 han logrado aumentar su cuota de mercado en el segmento cada vez más mayor de los productos elaborados. Los gráficos D.12 y D.13 muestran las exportaciones de productos agropecuarios tradicionales y de frutas y hortalizas de distintos grupos de países. En la sección de la izquierda se indican las exportaciones de productos sin elaborar y en el de la derecha, las de productos elaborados. Las cifras indican que en el último decenio, los países en desarrollo del G-20 han aumentado su participación en los mercados mundiales en los cuatro segmentos del mercado que se indican más abajo.¹⁵

Los países en desarrollo del G-20 y, en menor medida, otras economías en desarrollo también han aumentado su actividad en la categoría “Otros productos elaborados”, que incluye, en particular, aves de corral y productos lácteos. Sin embargo,

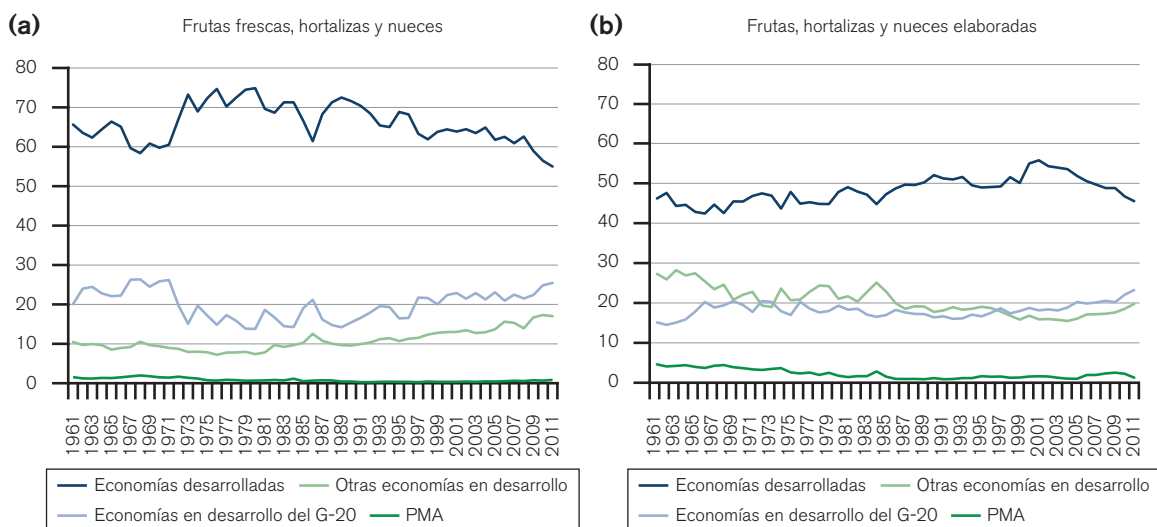
Gráfico D.12: Participación de distintos grupos de países (según sus ingresos) en las exportaciones de productos agropecuarios tradicionales, en porcentajes, 1961–2011



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos de la FAO.

Nota: En esta sección, el término "países en desarrollo del G-20" se refiere a los países en desarrollo miembros del G-20 (tal como se definen en el cuadro B.1 del apéndice).

Gráfico D.13: Participación de distintos grupos de países (según sus ingresos) en las exportaciones de frutas y hortalizas, en porcentajes, 1961–2011



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos de la FAO.

Nota: En esta sección, el término "países en desarrollo del G-20" se refiere a los países en desarrollo miembros del G-20 (tal como se definen en el cuadro B.1 del apéndice).

este segmento del mercado sigue dominado en gran parte por las economías desarrolladas, que en conjunto contribuyen con alrededor del 70% de las exportaciones mundiales.

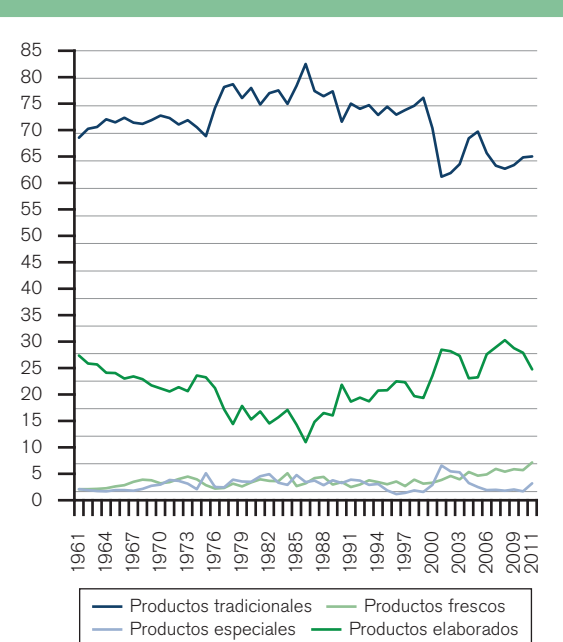
(ii) *Porcentaje de productos de alto valor añadido en las exportaciones agropecuarias de los PMA*

Los productos agropecuarios tradicionales sin elaborar son mercancías de exportación importantes para los

PMA; los principales son las bebidas y el algodón. Aun así, los productos agropecuarios tienen bastante menos importancia para esos países que varios productos de los sectores de los combustibles o la minería y de los textiles. El pescado y los crustáceos ocupan el octavo lugar; el café, el té, la yerba mate y las especias, el noveno lugar; y el algodón, el décimo (OMC, 2013a).

En años recientes, algunas categorías de productos de alto valor han adquirido cada vez más importancia en

Gráfico D.14: Participación de distintos segmentos del mercado agrícola en las exportaciones de los PMA, en porcentajes, 1961–2011



Fuente: Cálculos de la Secretaría de la OMC basados en datos de la FAO.
 Nota: Véase una definición de las categorías de productos en el cuadro D.2.

las exportaciones agrícolas de los PMA. El gráfico D.14 muestra que la proporción de exportaciones agrícolas tradicionales se ha reducido aproximadamente en 10 puntos porcentuales en el último decenio. Los PMA han logrado exportar cada vez más productos agropecuarios elaborados, frutas y hortalizas frescas y nueces sin elaborar. Sin embargo, la participación de esos segmentos en las exportaciones totales sigue siendo menor en el caso de los PMA que a nivel mundial, debido a que la ventaja comparativa manifiesta de esos países siguen dependiendo de las exportaciones agrícolas tradicionales.

(iii) Las exportaciones agrícolas y la evolución de su contribución al PIB de los países en desarrollo

Las exportaciones agrícolas representan una proporción de la economía menor en los países en desarrollo del G-20 que en los PMA o en otros países en desarrollo.

El gráfico D.15 muestra que las exportaciones agrícolas apenas representan alrededor de un 3% del PIB en los países en desarrollo miembros del G-20, mientras que en otras economías en desarrollo la proporción es aproximadamente del 7%. En general, los bruscos aumentos de los precios de los productos agropecuarios no han hecho que las exportaciones de esos productos contribuyan más al PIB. Solo en las economías emergentes ha aumentado la importancia de la agricultura en el período

de subida de los precios más reciente. Ello se debe, entre otras cosas, a que muchos países en desarrollo son también exportadores de combustibles y productos de la minería. Por ejemplo, en los PMA, las exportaciones de combustibles y productos de la minería aumentaron el doble que las de productos agropecuarios (OMC, 2013a).¹⁶ En consecuencia, el porcentaje de las exportaciones de los PMA correspondiente a los productos agropecuarios disminuyó del 21,1% en 2000 al 9,7% en 2012.

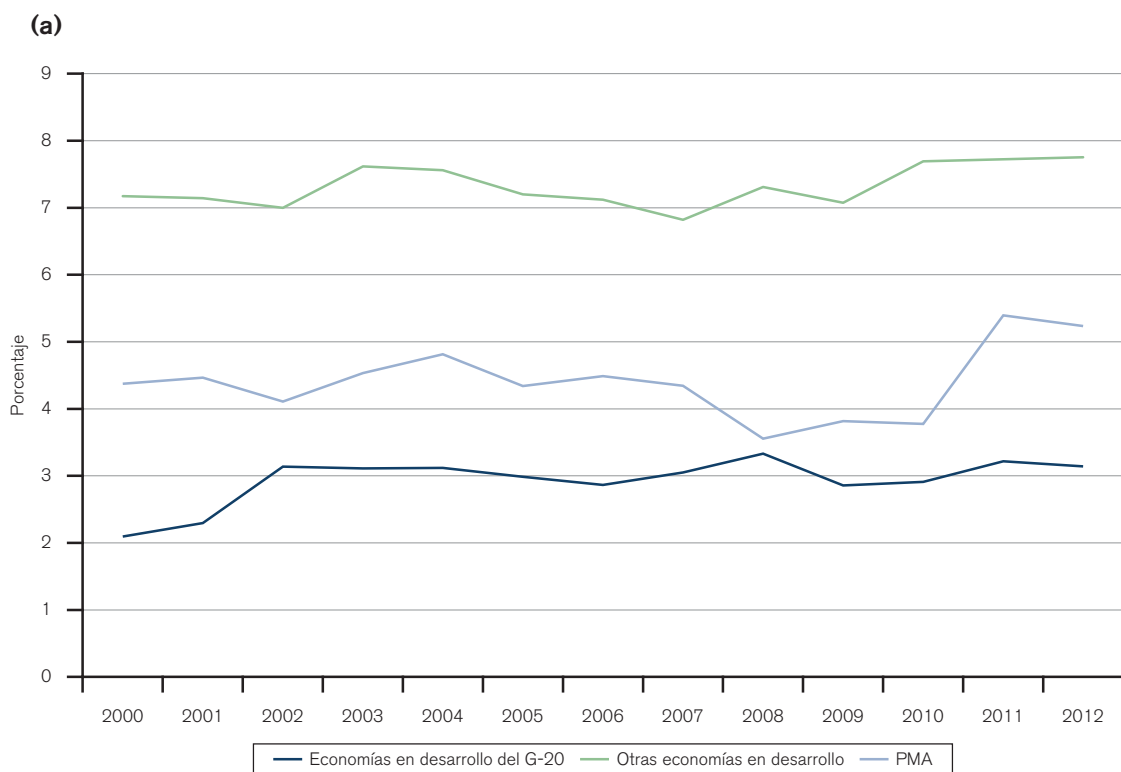
(iv) Los PMA y el aumento de los precios de las importaciones de alimentos

La volatilidad de los precios es un verdadero problema para los importadores netos de alimentos. Como grupo, los PMA importan más productos agropecuarios que los que exportan en valores absolutos, y en su mayoría son países importadores netos de alimentos (Cheong *et al.*, 2013). Sin embargo, Ng y Aksoy (2008) subrayan que los países con grandes déficits alimentarios tienden a ser exportadores de petróleo o países en conflicto.¹⁷

El gráfico D.16 muestra que la disparidad entre el valor de las importaciones y el de las exportaciones de alimentos ha aumentado con el transcurso del tiempo en los PMA. Esto concuerda con las constataciones de Ng y Aksoy (2010b), que indican que, en el período 2000-2007, los déficits comerciales aumentaron en los países de ingresos bajos.¹⁸ En cambio, en los países de ingresos medios, las exportaciones de productos alimenticios aumentaron más que las importaciones de esos productos en el mismo período. Estas constataciones coinciden con los datos presentados más arriba según los cuales las economías emergentes y “otros países en desarrollo” han tenido más éxito que los PMA en sus esfuerzos por sacar partido del auge de los precios de los productos agropecuarios.

Los alimentos representan un alto porcentaje de los gastos de los hogares pobres, que en la mayoría de los casos no pueden reducir más la cantidad que consumen (poca elasticidad del consumo con respecto del precio). Por consiguiente, la subida de los precios tiene en su caso consecuencias particularmente graves (FAO, 2011a), y es sabido que los aumentos de precios afectan el consumo de alimentos de los pobres.¹⁹ La OIT (2011) informa de que, en la mayoría de los países en desarrollo los hogares más pobres (que se encuentran en el quintil de ingresos más bajos) gastan más del 60% de sus ingresos en alimentos, según una muestra de 72 países en desarrollo. El Banco Mundial (2011) ha estimado que, como consecuencia de la subida de los precios de los productos alimenticios entre junio y diciembre de 2010, 44 millones de personas quedaron por debajo de la línea de pobreza de 1,25 dólares EE.UU. por día. Esta situación se produjo a pesar de que, probablemente, los elevados precios de los alimentos registrados en los mercados internacionales no hayan quedado totalmente reflejados en los mercados internos de muchos países en desarrollo (Ng y Aksoy, 2010a).

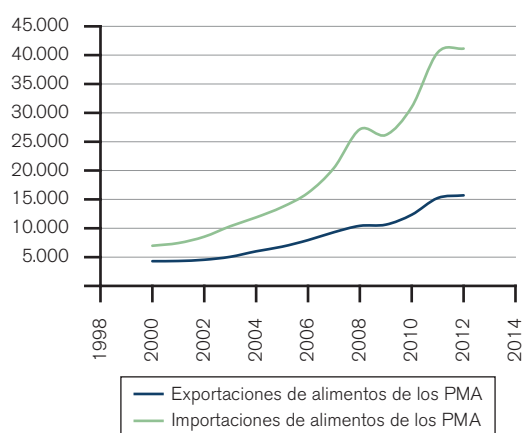
Gráfico D.15: Razón entre exportaciones agropecuarias y PIB en los países en desarrollo (2000–2012)



Fuente: Base de datos estadísticos de la OMC.

Nota: Los cálculos se basan en valores corrientes.

Gráfico D.16: Exportaciones e importaciones de alimentos de los PMA, 2000–2012 (millones de dólares EE.UU. a precios corrientes)



Fuente: Secretaría de la OMC.

3. El comercio de productos agropecuarios al servicio del desarrollo: marco normativo

Dada la importancia del sector agrícola para reducir la pobreza y habida cuenta de la creciente influencia del comercio internacional en la actividad agrícola, el marco normativo e institucional por el que se rige el comercio de productos agropecuarios tiene repercusiones de gran alcance en las estrategias de desarrollo de los países en desarrollo. De hecho, es mucho más probable que el sector agrícola contribuya de manera positiva al crecimiento si cuenta con un marco normativo bien fundado e instituciones sólidas (Mehlum *et al.*, 2006). Esto ocurre tanto en los países exportadores netos como en los importadores netos de alimentos. A continuación se examinan cinco elementos de política que influyen en el papel que puede desempeñar la agricultura en las estrategias de desarrollo:

- a) diferencias de productividad: si esas diferencias son significativas, los productores de los países en desarrollo pueden tener dificultades para mantener sus niveles de producción o aumentar esos niveles mediante la exportación cuando se produce la apertura del mercado;
- b) medidas de política basadas en los precios, como aranceles y subvenciones: estas medidas se han utilizado con frecuencia en el sector de la agricultura y pueden seguir afectando a los países en desarrollo exportadores;
- c) costos fijos relacionados con el comercio: los costos de la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias plantean un reto especial para los productores de los países en desarrollo;

- d) cadenas de valor en la agricultura: estas cadenas se caracterizan por la concentración de los mercados y plantean problemas, sobre todo, para los pequeños productores de países en desarrollo;
- e) precios del sector de la agricultura: son particularmente inestables y plantean dificultades para los consumidores de escasos recursos y para los productores que tienen que tomar decisiones en materia de inversiones.

(a) Medidas para reducir las diferencias de productividad

Como resultado de las inversiones en actividades de investigación y desarrollo agrícolas (I+D), la agricultura se ha convertido en un sector dinámico en el que ocurren rápidos cambios tecnológicos en muchas partes del mundo, incluidos los países en desarrollo (Banco Mundial, 2007). Por lo tanto, tiene más importancia que nunca que esos países “apliquen sus conocimientos a la naturaleza”,²⁰ es decir, promuevan la investigación científica, la educación y la capacitación en este sector a fin de mejorar la gestión de los cultivos, el suelo, el agua y el ganado y establecer sistemas agrícolas más sostenibles y resilientes (Wood, 2003; Banco Mundial, 2007).

Como se indica en el cuadro D.5,²¹ el aumento de la productividad en la agricultura ha contribuido al crecimiento económico en números países desde comienzos del decenio de 1990. En varias economías emergentes, sobre todo en el Brasil y China, el incremento de la productividad total de los factores en el sector agrícola ha sido particularmente importante. Asimismo, tanto el Brasil como China han podido aumentar su participación en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios. En el decenio de 1990, otros países de ingresos medios, incluidos la Argentina, la India, el Irán, Nigeria y Rusia, también adoptaron medidas para aumentar la productividad agrícola e incrementaron de manera significativa sus actividades de investigación y desarrollo en el sector público (Fuglie y Nin-Pratt, 2012; Banco Mundial, 2007).

Otro factor que probablemente ha afectado a la productividad de la agricultura y las tendencias en materia de exportación, en particular en el decenio de 2000, son las inversiones extranjeras directas (IED). Los informes recientes parecen indicar que el aumento de los precios mundiales de los alimentos ha influido de manera significativa en las inversiones (véase Deininger *et al.* (2011)).²² En un informe de la UNCTAD (2013b) también se señala que ha aumentado el interés en la agricultura como sector para las IED. Una encuesta de organismos de fomento de las inversiones realizada en África reveló que la agricultura era el sector más prometedor para la IED. De igual modo, en Asia, la agricultura (incluidas la silvicultura y la pesca) ocupaba el segundo lugar entre los sectores con más probabilidades de atraer IED, precedida de la industria alimentaria, que ocupaba el primer lugar. No obstante, la posibilidad de que los precios de los alimentos bajen en el futuro puede tener un efecto negativo en las IED. Es

Cuadro D.5: Aumento de la productividad total de los factores en la agricultura y participación en las exportaciones, por región y por decenio, 1961–2010

Regiones	Incremento de la productividad total de los factores (% anual)					Participación media en las exportaciones mundiales de productos agrícolas (%)				
	1961–70	1971–80	1981–90	1991–2000	2001–09	1961–10	1971–80	1981–90	1991–2000	2001–09
Algunos países en desarrollo (por regiones)										
África subsahariana	0,2	-0,1	0,8	1,0	0,5	10,0	5,0	3,1	2,2	2,0
América Latina y el Caribe	0,8	1,2	1,0	2,3	2,7	13,9	13,5	12,3	10,6	13,1
Brasil	0,2	0,5	3,0	2,6	4,0	3,3	4,1	3,7	3,1	4,8
Asia (excepto Asia occidental)	0,9	1,2	1,4	2,7	2,8	11,9	9,6	10,8	11,6	13,1
China	0,9	0,7	1,7	4,1	3,1	2,5	2,4	3,7	4,5	3,8
India	0,5	1,0	1,3	1,1	2,1	1,6	1,2	1,0	1,1	1,6
Asia occidental y África del Norte	1,4	1,7	1,6	1,7	1,9	4,4	3,1	2,5	2,5	2,7
Todo el mundo	0,2	0,6	0,6	1,7	1,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Fuglie (2012) y FAO. La composición de los grupos regionales se basa en Fuglie (2012).

más, los datos disponibles indican que la adquisición de tierras llegó a su nivel máximo en 2009, a la par de los precios de los alimentos, y posteriormente volvió a niveles más moderados (Arezki *et al.*, 2011).

Las tasas de rendimiento de las actividades de investigación y desarrollo (I+D) en el sector de la agricultura son excepcionalmente altas (Banco Mundial, 2007). Se podría decir que son el factor que más contribuye al aumento de la productividad total de los factores y, en consecuencia, a la competitividad de los países en desarrollo (Fuglie, 2010). Sin embargo, es particularmente difícil atraer las inversiones privadas en I+D en el sector agrícola debido a que a los inversores les resulta difícil beneficiarse de dichas inversiones (Banco Mundial, 2007). Ello se debe, entre otras cosas, a que muchas de las tecnologías que son importantes para los agricultores pobres no pueden protegerse de forma rentable mediante derechos de propiedad intelectual. Por lo tanto, las inversiones públicas en actividades de I+D en el sector agrícola siguen teniendo importancia decisiva, en particular en los países en desarrollo. Cabe señalar, no obstante, que las inversiones en la agricultura son arriesgadas y solo tienden a generar beneficios a largo plazo (es decir, al cabo de 10 años o más (Banco Mundial, 2007)). Esta puede ser una de las razones por las que no siempre es fácil obtener apoyo oficial para las inversiones en I+D en la agricultura, incluso en períodos en que los precios de los productos agropecuarios son altos.

Las iniciativas para estimular la inversión privada en actividades de I+D en la agricultura pueden consistir en mejorar el clima para la inversión privada en general, facilitar el acceso de posibles inversores privados a la información

pertinente y resolver las limitaciones en materia de crédito con que pueden tropezar los pequeños agricultores cuando consideran la posibilidad de hacer inversiones en esas actividades. Las organizaciones de productores o las asociaciones público-privadas pueden desempeñar una función importante en la búsqueda, el fomento y la difusión de nuevas tecnologías.²³ En lo que respecta a la política comercial, la reducción de los obstáculos a la importación de nuevas tecnologías también podría contribuir a fomentar la inversión privada en actividades de I+D en la agricultura (Banco Mundial, 2007).

Si bien el aumento de los gastos en I+D seguramente tendrá un efecto positivo en el sector agrícola, es poco probable que esas actividades y los incrementos resultantes de la productividad beneficien a todos los agricultores por igual. Se ha argumentado que, en los países en desarrollo, las grandes explotaciones agrícolas tienen más probabilidades de beneficiarse que quienes se dedican a la agricultura de subsistencia (Pray *et al.*, 2007). No obstante, los efectos económicos globales de esos aumentos de la productividad probablemente serán significativos. Cheong y Jansen (2013), por ejemplo, señalan que los aumentos de la productividad agrícola pueden contribuir a reducir el empleo informal en las zonas urbanas.

(b) Intervenciones de política basadas en los precios

Históricamente, las medidas basadas en los precios se han utilizado con frecuencia en los mercados agrícolas mundiales y es muy probable que hayan contribuido a determinar las modalidades del comercio de productos

Cuadro D.6: Aranceles sobre las exportaciones por grupos de países asociados, categorías de productos y etapas de elaboración (porcentajes) en 2011

(a) Exportaciones de los PMA								
	Productos tradicionales		Frutas y hortalizas		Productos especiales		Otros	
	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados
Economías desarrolladas	0,35	0,63	0,11	0,52	0,00	0,06	0,00	0,00
Economías emergentes	18,83	22,47	21,33	15,37	7,76	10,49	9,52	8,60
Otras economías en desarrollo	13,60	8,04	10,34	8,82	5,89	8,97	10,64	7,11
PMA	18,69	16,99	20,10	21,27	16,60	17,38	17,95	11,22
(b) Exportaciones de otras economías en desarrollo								
	Productos tradicionales		Frutas y hortalizas		Productos especiales		Otros	
	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados
Economías desarrolladas	0,37	0,78	0,21	0,42	0,00	0,02	0,08	0,00
Economías emergentes	18,95	27,45	17,06	14,87	8,51	9,98	12,81	9,85
Otras economías en desarrollo	12,99	8,86	12,03	10,92	9,12	9,69	13,94	6,10
PMA	17,82	14,99	19,82	19,25	15,29	15,17	17,14	9,38
(c) Exportaciones de las economías emergentes								
	Productos tradicionales		Frutas y hortalizas		Productos especiales		Otros	
	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados
Economías desarrolladas	0,39	0,76	0,30	0,37	0,00	0,03	0,16	0,12
Economías emergentes	18,54	31,56	16,85	13,11	7,84	10,36	12,86	12,41
Otras economías en desarrollo	12,20	8,01	11,57	10,18	8,77	9,57	12,93	5,25
PMA	18,21	14,35	19,69	19,98	15,94	17,04	16,75	9,22
(d) Exportaciones de las economías desarrolladas								
	Productos tradicionales		Frutas y hortalizas		Productos especiales		Otros	
	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados	Sin elaborar	Elaborados
Economías desarrolladas	0,85	1,01	0,52	0,65	0,00	0,03	0,18	0,00
Economías emergentes	20,50	35,25	16,21	13,11	7,51	10,38	15,80	12,22
Otras economías en desarrollo	12,87	8,95	12,18	15,82	9,13	11,21	15,49	6,91
PMA	16,84	12,67	18,96	20,03	13,96	13,92	16,83	8,39

Fuente: Base de datos de la OMC sobre aranceles.

Nota: Se utilizan los promedios no ponderados de los aranceles aplicados a la nación más favorecida (NMF). En el caso de las exportaciones de los PMA, se tienen en cuenta los aranceles preferenciales.

agropecuarios. La cuestión de la progresividad arancelaria, es decir, la práctica de imponer derechos de importación más altos a los productos semielaborados y acabados que a las materias primas, se ha planteado con frecuencia en el debate sobre las dificultades que tienen ante sí los países en desarrollo para exportar productos agropecuarios elaborados. Otra medida basada en los precios que han aplicado sobre todo las economías industrializadas son las subvenciones a la exportación o a la producción.

(i) Aranceles

En los párrafos precedentes se ha explicado que, cuando se ha tratado de sacar partido del aumento de los precios en el sector agrícola, las economías emergentes han

obtenido resultados mucho más positivos que los países en desarrollo más pobres, en particular los PMA. También han obtenido mejores resultados en la transición de las exportaciones convencionales de materias primas agrícolas a las de productos elaborados.

En el cuadro D.6 se indican los aranceles medios no ponderados que se aplican a los países de distintos grupos de ingresos en los países asociados, desglosados según las categorías de productos que se describen en el recuadro D.3.

Las exportaciones de los PMA, en particular las destinadas a las economías industrializadas, suelen estar sujetas a aranceles más bajos que los aplicados a las exportaciones de otros países en desarrollo. El promedio ponderado

de los aranceles aplicados por los países desarrollados a las exportaciones de productos agropecuarios de los PMA disminuyó del 3,6% en 2000 al 1,0% en 2011.²⁴ La preferencia otorgada a los PMA en el sector de la agricultura es significativa, ya que el promedio arancelario aplicado a los países en desarrollo era del 9,2% en 2000 y del 7,2% en 2011. En cuanto a la progresividad arancelaria, no hay grandes diferencias entre los PMA y otros países en desarrollo. En general, es bastante limitada en el caso de las exportaciones destinadas a los países desarrollados.

No obstante, los aranceles sobre los productos agropecuarios en muchos casos son más altos que los aplicables a otros productos. La OMC (2013b), por ejemplo, constata que, en los países en desarrollo, el promedio de los derechos aplicados a las importaciones agrícolas procedentes de los PMA sobrepasó el 12% en 2011. Ese promedio es considerablemente más alto que el aplicado al petróleo o a los minerales (casi cero) y a los productos no agrícolas (alrededor del 2%).

(ii) *La producción y las subvenciones a la exportación*

Históricamente, los regímenes normativos han tendido a favorecer al sector de la agricultura en los países de ingresos altos y a desfavorecerlo en los países en desarrollo (Anderson *et al.*, 2013). Este hecho refleja una tendencia general observada en algunos países, que, en el curso de su desarrollo económico, pasan gradualmente de la aplicación de impuestos a la agricultura al otorgamiento de subvenciones. Los países industrializados, en particular, han utilizado las subvenciones de manera prominente. No obstante, desde el decenio de 1980, la tasa relativa de asistencia ha tendido en general a disminuir, tanto en las economías desarrolladas como en las economías en desarrollo, hacia el objetivo de cero ayudas.²⁵ Sin embargo, en el período 2005-2010, persistió un sesgo significativo contra la agricultura en Côte d'Ivoire, Zimbabwe, Nicaragua, el Ecuador, la Argentina, Bangladesh, Egipto, Sri Lanka, Uganda y Mozambique.²⁶ El trato más preferencial de la agricultura se observó en el Japón, Islandia, la República de Corea, Noruega y Suiza.²⁷

El grado de apoyo varía sobremanera según el producto, y determinados productos de exportación siguen recibiendo una ayuda sustancial en algunos países (Anderson *et al.*, 2013). Algunos productos reciben una ayuda importante en casi todos los países. Esto ocurre, en particular, con el azúcar, el arroz y la leche. En el caso de otros productos, la tasa de ayuda es muy considerable en las economías desarrolladas pero sumamente negativa en los países en desarrollo. Tal es el caso, sobre todo, del algodón. Los productos que reciben un nivel de ayuda relativamente bajo en todos los países son los alimentos para animales o forrajes, la soja, la carne de cerdo y las aves de corral (Anderson *et al.*, 2013).

(c) Normas, reglamentos y obstáculos de procedimiento en la esfera alimentaria

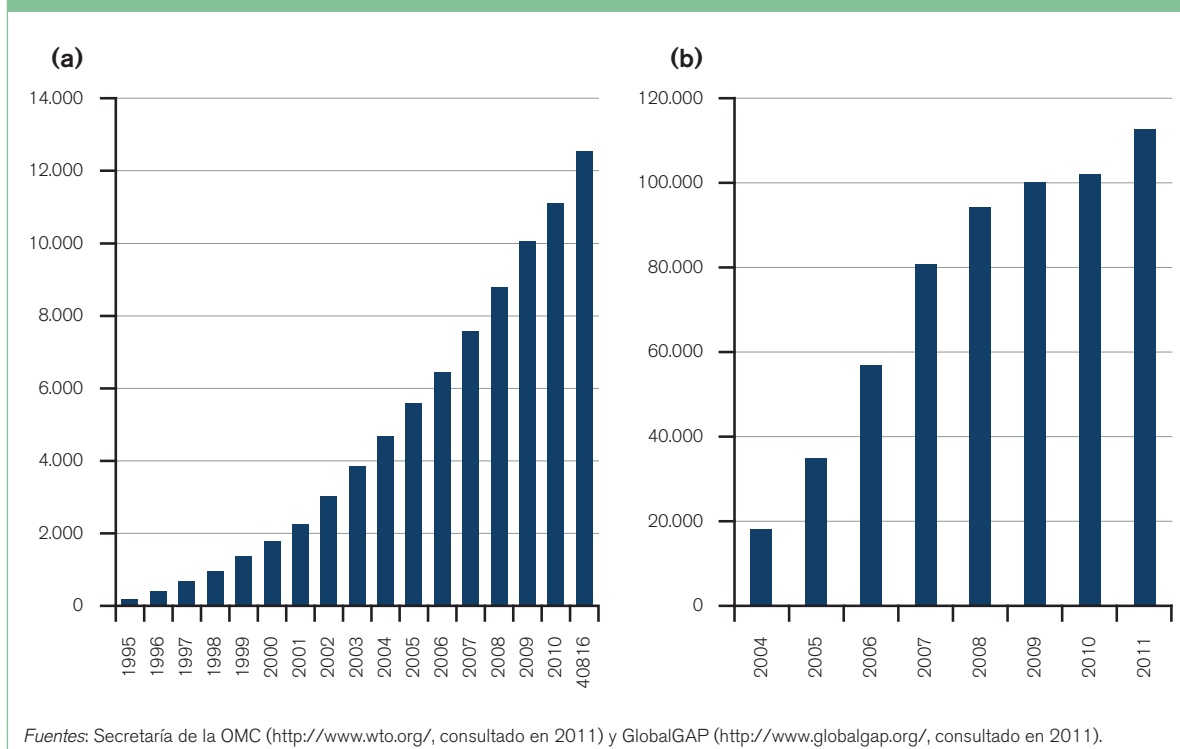
Las normas y los reglamentos son herramientas de política importantes en el sector de la agricultura; su finalidad en muchos casos es proteger la salud humana y la de los animales. En el cuadro D.17 figura información sobre las notificaciones de medidas sanitarias y fitosanitarias presentadas a la OMC y sobre las certificaciones otorgadas por GlobalGAP (Buenas Prácticas Agrícolas a nivel Mundial), organización no gubernamental que establece normas voluntarias para la certificación de productos agropecuarios. Según esa información, el número de normas aplicadas en el comercio internacional de alimentos se ha incrementado en los últimos años. También parece haber acuerdo en que la complejidad de las normas ha aumentado (Gibbon y Lazaro, 2010).

Según los datos de encuestas de empresas realizadas por el Centro de Comercio Internacional (ITC), las medidas no arancelarias (MNA), tales como las medidas sanitarias y fitosanitarias, afectan de manera desproporcionada las exportaciones de productos agropecuarios. En los 11 países incluidos en las encuestas, el 53% de las empresas a las que se pidió información indicaron que se veían afectadas negativamente por las medidas no arancelarias o los obstáculos conexos al comercio.²⁸ Ese porcentaje era mayor en el caso de las empresas del sector agrícola (60%) que en el de las empresas manufactureras (51%).

Aunque obedezcan a objetivos de política válidos, las medidas no arancelarias pueden obstaculizar gravemente el comercio. Su aplicación entraña costos por distintas razones. Por ejemplo, el cumplimiento de las normas o los reglamentos de países extranjeros puede aumentar los costos de producción de los exportadores, sobre todo si esas medidas difieren de las que se aplican localmente (Jansen, 2010; OMC, 2005; 2012; Ferro *et al.*, 2013). En muchos casos, los exportadores deben estar en condiciones de probar que sus productos realmente están en conformidad con las normas extranjeras, lo cual también trae aparejados costos adicionales. El costo de los procedimientos de certificación puede ser prohibitivo, sobre todo para los exportadores de países en desarrollo.²⁹

Puede haber costos de producción y certificación adicionales tanto en el caso de las normas o reglamentos oficiales como en el de las normas privadas de carácter voluntario. Estas últimas pueden tener una gran importancia para las corrientes comerciales, sobre todo si las aplican ONG influyentes o grandes empresas distribuidoras en el mercado de destino. Si bien ya se tiene una idea clara de la índole de los costos que entraña el cumplimiento de las normas, no es mucho lo que se sabe sobre la cuantía de esos costos. Son pocos los estudios en que se ha tratado de estimar esos costos empíricamente, y hay grandes diferencias en las estimaciones.³⁰

Gráfico D.17: Sección a) Número de nuevas notificaciones de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) presentadas a la OMC, 1995-2011. Sección b) Número de productores certificados por GlobalGAP, 1994-2011



Las normas privadas (voluntarias) son formuladas por diversas entidades, entre ellas, empresas, órganos de normalización no gubernamentales (por ejemplo, órganos regionales o internacionales), sistemas de certificación y/o etiquetado (por ejemplo, el sistema del Consejo de Administración Marítima) o asociaciones sectoriales (por ejemplo, Florverde, en el caso de las flores) (OMC, 2012) (véase el recuadro D.4). Se tiende a establecer normas para garantizar un determinado nivel de calidad o la compatibilidad con las normas existentes. Sin embargo, en los mercados que se caracterizan por un número limitado de compradores activos,³¹ las normas pueden utilizarse para movilizar el poder de mercado de los compradores (OMC, 2012).

Algunos estudios cuantitativos han demostrado que las medidas de reglamentación aplicadas por los países de la OCDE no afectan necesariamente al comercio entre ellos, pero pueden reducir de manera significativa las exportaciones de los países en desarrollo a los miembros de la OCDE (Disdier *et al.*, 2008). En cambio, se ha constatado que la aplicación de normas más estrictas a través de las multinacionales que realizan inversiones en países en desarrollo pueden contribuir a aumentar el comercio de esos países y reducir la pobreza de forma significativa (Maertens *et al.*, 2011). Kadigi *et al.* (2010) también constatan que la aplicación de normas tiene efectos positivos en el sector de la pesca en África oriental.

Los datos aparentemente contradictorios sobre los efectos de las normas en el comercio pueden explicarse de la siguiente manera. La conformidad con una norma entraña

un costo, pero la conformidad con normas más estrictas también puede facilitar el acceso a nuevos segmentos del mercado y/o permitir que se cobren precios más altos por los productos que están en conformidad con esas normas. Cuanto más bajo es el costo de la conformidad y mayor el rendimiento resultante –en forma de más ventas o de precios más altos–, mayores son las probabilidades de que los resultados del cumplimiento de las normas sean positivos.

Los datos disponibles parecen indicar que es más probable que esos resultados sean positivos cuando los proveedores establecen una relación a mediano o largo plazo con sus compradores. Iacovone *et al.* (2011) describen las ventajas que representa para los proveedores mexicanos la vinculación con la empresa minorista Walmart. Esta pide a sus proveedores que cumplan determinadas normas en materia de productos y procesos y acepten precios de mercado muy competitivos. Por otro lado, la empresa reduce considerablemente los costos de las transacciones para los proveedores y les permite abastecer al mercado nacional con su producción local. Iacovone *et al.* (2011) muestran que este arreglo es muy rentable para los proveedores que son relativamente productivos y a los que no resulta muy difícil cumplir las normas. El vínculo directo con la empresa minorista facilita así un proceso que, en última instancia, conduce a un aumento de la productividad en el segmento del mercado de que se trate.

De igual modo, se han documentado casos en que los proveedores venden insumos en las últimas etapas de los procesos de producción, en particular cuando

los compradores de los insumos son empresas multinacionales. En esos casos, la multinacional extranjera cubre parte de los costos del cumplimiento de normas más estrictas y desempeña una función implícita en la transmisión de nuevos conocimientos tecnológicos.

Cuando no existe este tipo de vínculos con el sector privado, la asistencia técnica puede contribuir a cubrir los costos del cumplimiento o facilitar el acceso a los mercados extranjeros para los productos que están en conformidad con las normas. En el recuadro D.5 se da un ejemplo de un proyecto de asistencia técnica en esta esfera.

Otros costos fijos que pueden tener un efecto significativo en las corrientes de exportaciones e importaciones son los costos en la frontera. Algunos de esos costos se deben a los procedimientos administrativos relacionados con la certificación del cumplimiento de normas o reglamentaciones. Otros son simplemente el resultado de procedimientos administrativos o logísticos relacionados con la importación o exportación de mercancías en general. El tiempo que llevan estos procedimientos puede obstaculizar considerablemente las exportaciones o las importaciones, en particular las de productos perecederos, como las frutas y hortalizas frescas o las flores frescas. La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) (2007) estima que, incluso en el caso de productos menos perecederos como los cereales, cada día que se añade al intervalo entre la cosecha y la venta en el mercado representa el equivalente de un arancel del 0,8%.³² Liapis (2011) constata que las medidas que reducen las demoras en las fronteras también tienen un efecto significativo en los resultados de las exportaciones de productos agropecuarios elaborados. Las medidas para acelerar los trámites en la frontera pueden consistir, en particular, en informatizar las operaciones y capacitar al personal (Kiriti (2014)).

(d) Obtención de márgenes de utilidad e influencia en la formulación de políticas

La presencia de economías de escala en distintos segmentos de la cadena alimentaria ha conducido a situaciones en que algunos de esos segmentos están dominados por unas pocas empresas, que suelen ser grandes multinacionales. Por ejemplo, el poder de mercado está concentrado al comienzo de las cadenas, en las que el suministro de insumos, como plaguicidas o semillas, está en manos de un reducido número de empresas. El Banco Mundial (2007) señala que, en 2004, la cuota del mercado mundial de los cuatro proveedores principales de productos químicos para la agricultura era del 60%. En el caso de las semillas, los cuatro proveedores más importantes dominaban el 33% del mercado. En los últimos eslabones de las cadenas se observan grados de concentración análogos.

El Banco Mundial (2007) señala también que los cuatro principales comerciantes internacionales de café tienen una

participación en el mercado del 40%, y las cuatro empresas de torrefacción más importantes, una participación del 45%. Esto significa que prácticamente la mitad del café que, según se estima, producen 25 millones de agricultores y trabajadores agrícolas, se encauza a través de tan solo cuatro empresas antes de llegar a un número estimado de 500 millones de consumidores. Esta una de las razones por las que el porcentaje del precio al por menor que retienen los productores suele ser relativamente bajo y por la que los ingresos de los productores no varían necesariamente en paralelo con los precios del comercio minorista.

Una forma de reforzar la posición de negociación de los pequeños y medianos productores en las cadenas de valor mundiales es crear organizaciones que representen sus intereses. Estas organizaciones también pueden participar en la formulación de políticas, incluida la política comercial (Banco Mundial, 2007). En muchos países, los pequeños agricultores solo influyen indirectamente en la formulación de la política comercial a través del ministerio de agricultura, en tanto que los terratenientes y las agroempresas tienen acceso directo a los ministerios de comercio (Cheong *et al.*, 2013). A las organizaciones que agrupan a los pequeños agricultores les resulta más fácil influir directamente en la política comercial. Incluso hay ejemplos de iniciativas encaminadas a crear alianzas entre los sindicatos y las organizaciones de pequeños agricultores para reforzar la posición de negociación de la población vulnerable de las zonas rurales. Un ejemplo de esa alianza –la más grande de esta índole– es la Confederação dos Trabalhadores na Agricultura (CONTAG) del Brasil (OIT, 2008).

(e) Medidas con respecto a la inestabilidad de los precios

Como se señala en la sección D.1, los precios de los productos básicos se caracterizan por su inestabilidad, lo que plantea considerables problemas tanto a los productores como a los consumidores. A los productores les resulta difícil tomar decisiones en materia de inversiones en un entorno de precios inestables, en particular cuando se trata de cultivos con un ciclo vegetativo relativamente prolongado.³³ Para los consumidores, la inestabilidad es problemática sobre todo cuando los precios son altos, como ocurrió a fines del decenio de 2000. Los hogares pobres suelen gastar una gran proporción de sus ingresos en alimentos y, como se ha señalado más arriba, los elevados precios de los alimentos los pueden afectar gravemente. Este es el motivo por el cual las cuestiones relativas a la seguridad alimentaria pasaron a primer plano en los debates políticos durante la Gran Recesión de 2008-2009. Así lo indica, por ejemplo, la creación del Grupo de alto nivel de expertos en seguridad alimentaria y nutrición (HLPE) como interfaz del Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (CSA) de las Naciones Unidas en la esfera de la ciencia y las políticas.

Hay distintos instrumentos de política para hacer frente a la inestabilidad de los precios. En el informe de 2011 se hace

Recuadro D.4: Sector de exportación de espárragos del Perú³⁴

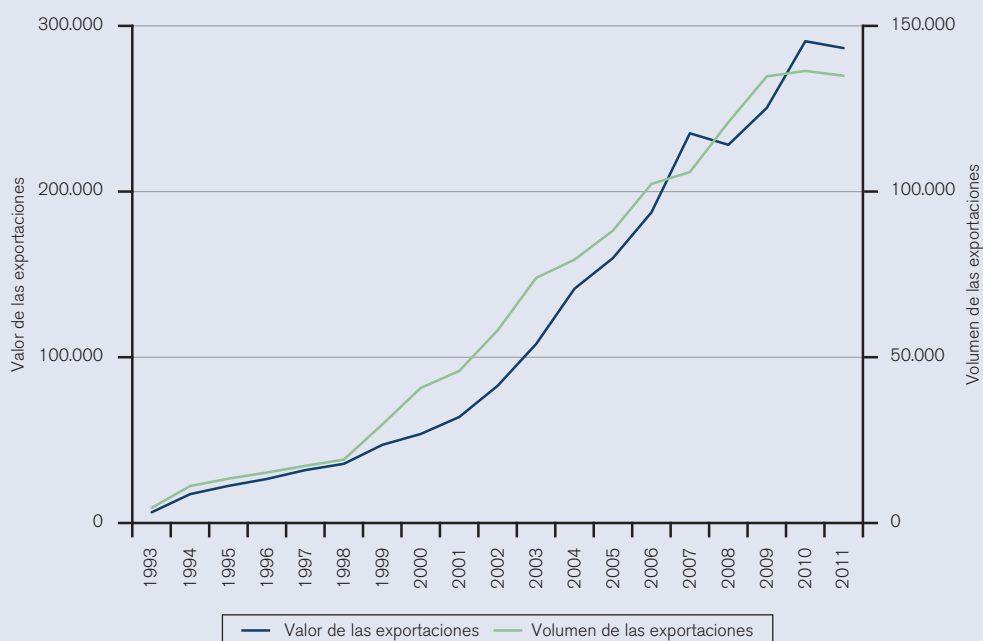
El Perú es el principal exportador mundial de espárragos frescos. En la actualidad, aproximadamente el 25% de las exportaciones agrícolas totales del país proceden de ese sector. El Perú produce más de 220.000 toneladas de espárragos por año. Como no hay un mercado interno para este producto, se exporta el 99% de la producción. El 70% son espárragos frescos que se envían principalmente a los Estados Unidos y a la Unión Europea.

Las exportaciones de espárragos del Perú han aumentado extraordinariamente en los últimos decenios, desde 4.590 toneladas y un valor de 6,4 millones de dólares EE.UU. en 1993 hasta 134.992 toneladas y un valor de 286,5 millones de dólares en 2011 (véase el gráfico D.18). El número de empresas con exportaciones cada año se triplicó y pasó de unas 40 empresas a fines del decenio de 1990 a casi 120 empresas en 2006, y desde entonces se ha estabilizado en unas 100 empresas por año (véase el gráfico D.19). Desde principios del decenio de 2000 se aplican en el sector diversas normas privadas, entre ellas las siguientes: GlobalGAP (Buenas prácticas agrícolas mundiales), HACCP (Análisis de peligros en puntos críticos de control), BRC (Consortio de comerciantes minoristas del Reino Unido), LEAF (Nexo entre el medio ambiente y la agricultura), IFS (Normas alimentarias internacionales), GMP (Buenas prácticas de fabricación) y SQF2000 (Inocuidad y calidad de los alimentos 2000).

A medida que se han difundido las normas privadas, el volumen y el valor de las exportaciones han seguido aumentando. Sin embargo, esto no significa necesariamente que las normas privadas hayan tenido un efecto positivo en términos de volumen. Se ha observado que las exportaciones de las empresas certificadas son de mayor volumen y valor, pero ya lo eran antes de la certificación. Las empresas que solicitan su certificación son las que suelen obtener los mejores resultados, y esto puede dar la impresión errónea de que la certificación influye en los resultados de exportación.³⁵

Sin embargo, la certificación de la conformidad con las normas privadas ha influido en las estrategias de abastecimiento de las empresas exportadoras. En la actualidad, las exportadoras certificadas obtienen menos insumos de los pequeños productores (1,5%) que las no certificadas (25%). En cambio, antes de su certificación (en 2001), esas empresas recurrían más a los pequeños productores (20%). Por consiguiente, los datos recogidos en estos estudios parecen indicar que, en el caso de las exportaciones de espárragos del Perú, la certificación de la conformidad con las normas privadas, en particular las relativas a la producción, como GlobalGAP, ha hecho que disminuyan las cantidades adquiridas a las pequeñas explotaciones agrícolas (véase los gráficos D.20 y D.21).

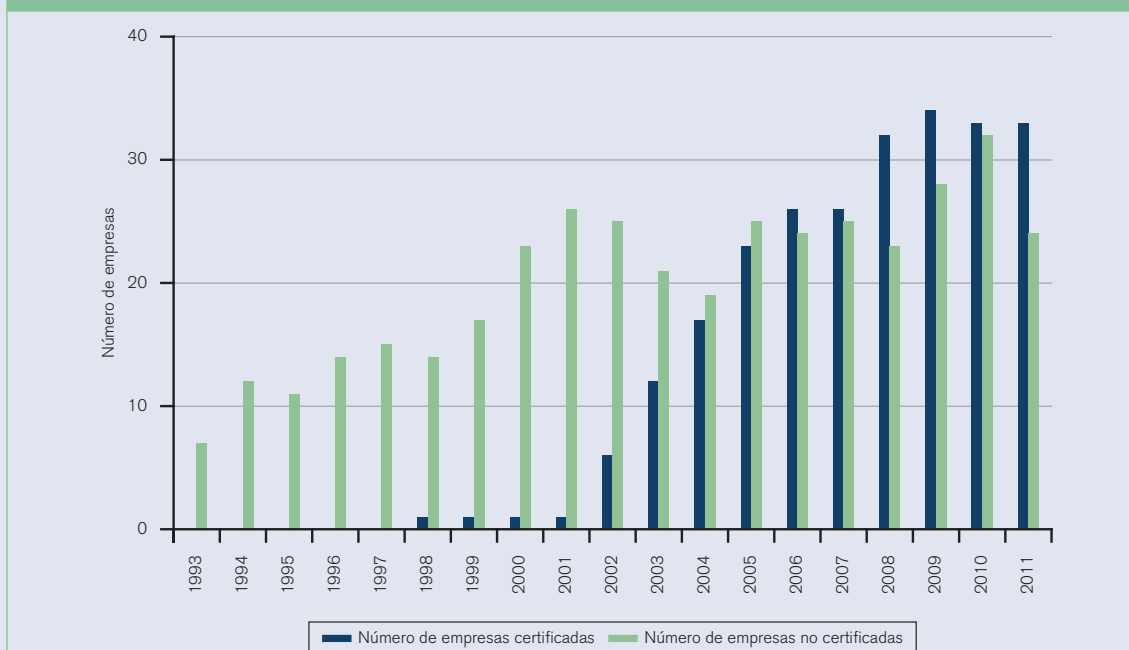
Gráfico D.18: Evolución del volumen y el valor de las exportaciones de espárragos frescos (en miles de dólares EE.UU. y toneladas), 1993-2011



Fuente: Cálculo de los autores basado en datos de SUNAT y de encuestas.
 Nota: Muestra de 567 empresas exportadoras, 1993-2001.

Recuadro D.4: Sector de exportación de espárragos del Perú (continuación)

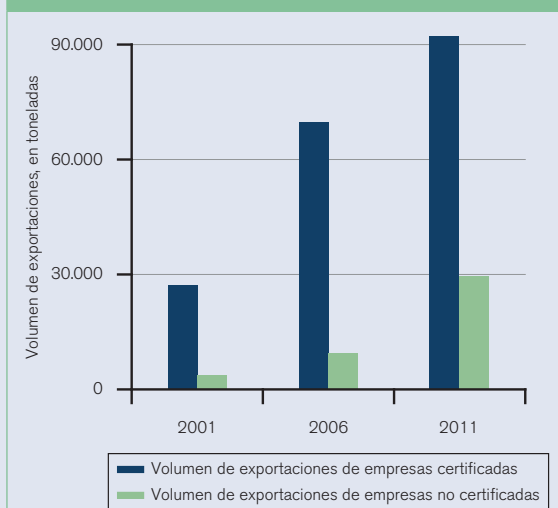
Gráfico D.19: Evolución del número de empresas exportadoras certificadas y no certificadas, 1993–2011



Fuente: Cálculo de los autores basado en datos de SUNAT y de encuestas.

Nota: Muestra de 87 empresas exportadoras, 1993-2011

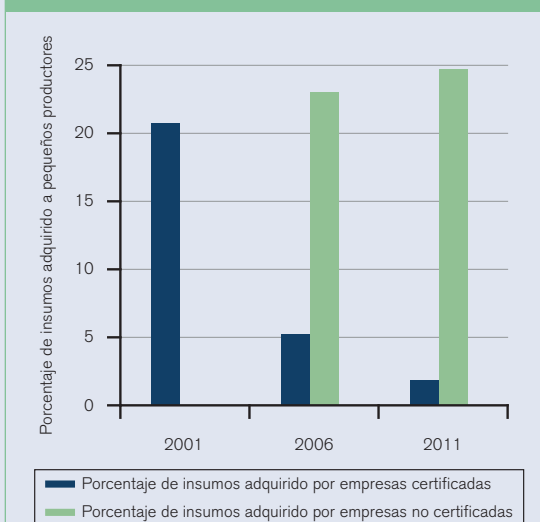
Gráfico D.20: Volumen de las exportaciones de empresas actualmente certificadas y no certificadas, en porcentajes



Fuente: Cálculo de los autores basado en datos de SUNAT y de encuestas.

Nota: Muestra de 66 empresas que exportaban en 2011.

Gráfico D.21: Empresas actualmente certificadas y no certificadas que se abastecen en pequeñas explotaciones, en porcentajes



Fuente: Cálculo de los autores basado en datos de SUNAT y de encuestas.

Nota: Muestra de 66 empresas que exportaban en 2011.

una distinción entre dos tipos de medidas encaminadas a limitar las consecuencias de esa inestabilidad: medidas en respuesta a la inestabilidad de los precios y medidas para amortiguar sus efectos. Además, se pueden adoptar medidas que surtan efecto a través del mercado, y sobre todo de entidades privadas, o bien mediante la intervención

directa del Estado o por conducto de la sociedad civil y en colaboración con ella.

Las medidas adoptadas en respuesta a la inestabilidad de los precios incluyen programas de préstamos de emergencia para los productores o los consumidores

Recuadro D.5: Acceso a los mercados europeos para las exportaciones agroalimentarias de Centroamérica

Según el Centro para la Promoción de las Importaciones de los Países en Desarrollo (2014), las empresas de varios países centroamericanos que exportan productos de la industria agroalimentaria se enfrentan, al tratar de conectarse con las cadenas de valor mundiales, a tres retos principales: determinar cuáles son los productos con posibilidades de exportación, cumplir las normas pertinentes y acceder a las cadenas de suministro o de comercio al por menor que les interesan.

Las actividades de asistencia técnica del Centro han ayudado a hacer frente a esos retos de la forma siguiente:

- 1) En primer lugar, se realizaron estudios para determinar cuáles eran los productos con posibilidades de exportación. Se constató que, para los mercados europeos, esos productos eran las frutas tropicales (aguacates, mangos, piñas, bananas, rambutanes y bayas), las frutas elaboradas y sus ingredientes (incluidos los jugos de frutas, la pulpa de fruta y los concentrados) y la miel, las semillas de sésamo, los cacahuets (maníes) y las especias.
- 2) Se proporcionó asistencia técnica en forma de orientación y apoyo a las empresas y a las organizaciones de fomento del comercio para ayudar a los exportadores a cumplir las normas pertinentes. En el caso de los productos con potencial de exportación, un requisito mínimo suele ser el cumplimiento de los protocolos sobre la inocuidad de los alimentos. También son importantes la certificación de la sostenibilidad de la producción y la responsabilidad social de las empresas.
- 3) Para facilitar el acceso de los exportadores a las cadenas de suministro o de comercio al por menor, la asistencia prestada se centró en la formulación de estrategias de comercialización y promoción de marcas a nivel nacional. También se proporcionó ayuda para que los exportadores asistieran a las ferias comerciales europeas de interés para sus productos.

y programas de protección social para los hogares vulnerables (por ejemplo, prestaciones alimenticias en efectivo y programas de comidas escolares). Las medidas para hacer frente a la inestabilidad de los precios comprenden instrumentos financieros (por ejemplo, seguros de las cosechas) e inversiones en la agricultura, en particular para estabilizar la producción de alimentos diversificando y reforzando la capacidad de recuperación de los sistemas alimentarios (HLPE, 2011).

En períodos en que se agudiza la preocupación por la seguridad alimentaria, como ocurrió a fines del decenio de 2000, los gobiernos suelen intervenir directamente en los mercados con objeto de reducir los precios y su inestabilidad. Por ejemplo, pueden utilizar aranceles o impuestos sobre los alimentos de manera anticíclica, es decir, reducen los impuestos o aranceles cuando aumentan los precios internacionales. Sin embargo, esas políticas afectan a los presupuestos públicos. Entre las medidas cuantitativas figura la aplicación de restricciones a la exportación. Los gobiernos que mantienen reservas públicas pueden considerar la posibilidad de utilizarlas cuando los precios de los alimentos son elevados.

Todas estas políticas tienen el potencial de afectar a los mercados internacionales. En particular, los datos disponibles parecen indicar que si los importadores netos y los exportadores netos aplican conjuntamente medidas anticíclicas, los precios pueden dispararse. Es más, si los gobiernos de los exportadores netos restringen las exportaciones y los de los importadores

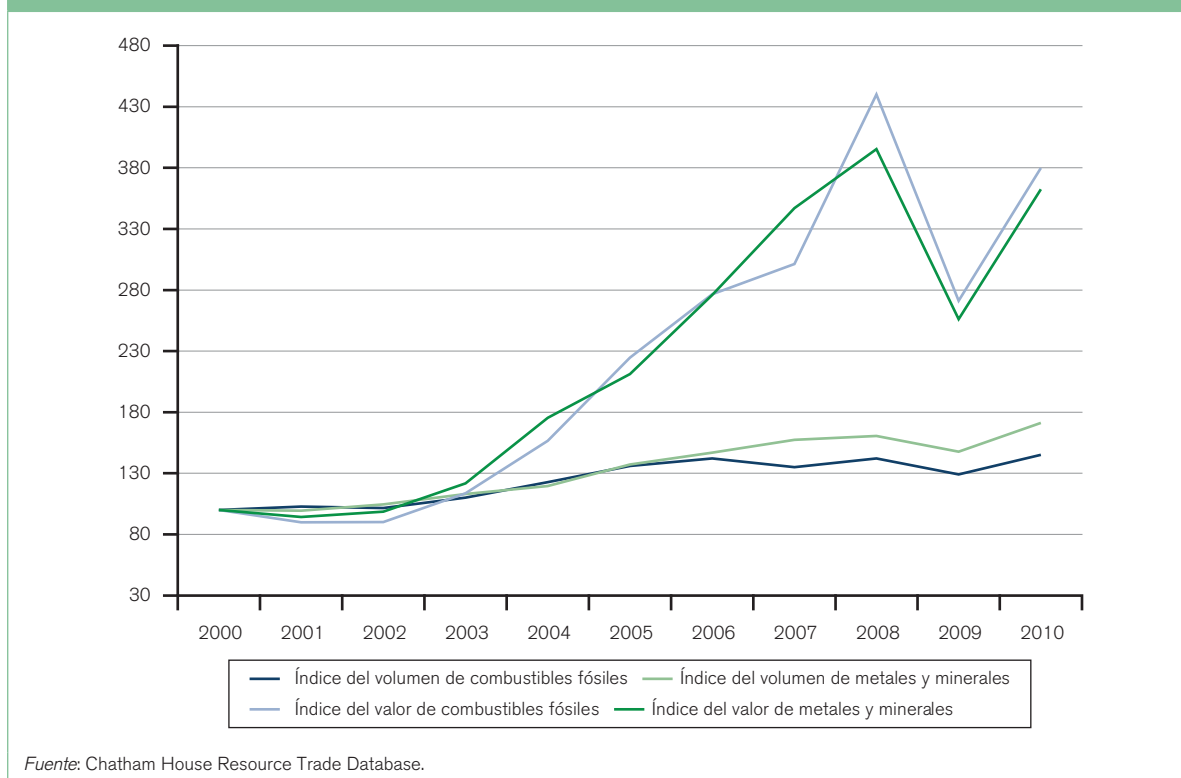
netos subvencionan el consumo, es probable que el exceso de demanda aumente a nivel mundial y dé lugar a nuevas subidas de los precios (Anderson *et al.* (2013)). Giordani *et al.* (2012), por ejemplo, han demostrado que las medidas anticíclicas en forma de restricciones a la importación contribuyeron de manera significativa a los incrementos de los precios de los alimentos observados en el período 2008-2010. En este contexto, se ha aducido que la previsibilidad y la estabilidad de las políticas probablemente sean un factor clave para evitar que, en períodos de inestabilidad de los precios, estos aumenten excesivamente (véase, por ejemplo, Foro Económico Mundial (2014)).

4. El comercio de recursos naturales y el desarrollo: retos y oportunidades

Esta sección comienza con un análisis de las tendencias observadas recientemente en el comercio de recursos naturales. Se subraya que, entre 2000 y 2008, y nuevamente después de la crisis de 2008, el volumen de ese comercio aumentó de manera significativa, y su valor, aun más. Por consiguiente, el porcentaje de las exportaciones mundiales de productos manufacturados correspondiente a combustibles y productos de la minería aumentó, sobre todo en regiones como el África subsahariana y América Latina y el Caribe.

Los países de estas regiones experimentaron un notable crecimiento económico durante los años en que los precios

Gráfico D.22: Comercio mundial de combustibles fósiles y metales y minerales, índices del volumen e índices del valor (2000=100), 2000-2010
(millones de toneladas y miles de millones de dólares EE.UU.)



de los recursos naturales subieron constantemente. Sin embargo, lo importante es determinar si el crecimiento basado en esos recursos es viable y puede conducir a resultados positivos en materia de desarrollo. El desarrollo basado en los recursos naturales puede sustentarse en diversas políticas, que se analizan en la segunda parte de la sección. Entre ellas figuran las políticas de aprovechamiento de los ingresos imprevistos, las políticas de diversificación, las políticas en materia de IED y las políticas de respuesta a problemas sociales y ambientales.

(a) Tendencias recientes del comercio de recursos naturales

Como muestra el gráfico D.22, el comercio de recursos naturales aumentó de manera significativa entre 2000 y 2010, a pesar de la crisis de 2008. No solo aumentó su valor (resultado nada sorprendente, dados los grandes aumentos de precios registrados hasta que se desencadenó la crisis), sino también su volumen.

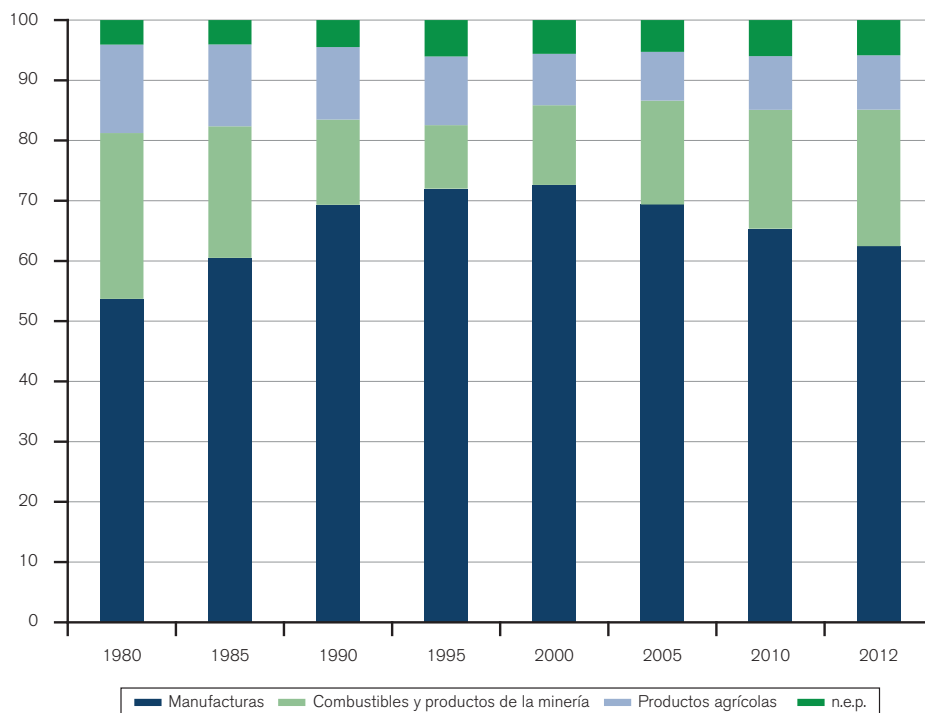
Debido principalmente al aumento de los precios (al menos hasta 2008), el porcentaje de las exportaciones mundiales de mercancías consistente en combustibles fósiles y productos de la minería aumentó del 13,2% en 2000 al 22,7% en 2012. Los productos manufacturados siguen constituyendo la mayor parte de esas exportaciones, pero

su participación disminuyó del 72,5% en 2000 al 62,4% en 2012 (véase el gráfico D.23).

Según la definición de Dobbs *et al.* (2013a), los “países que dependen principalmente de los recursos naturales” son las economías en las que los sectores del petróleo, el gas y la minería tienen un papel predominante con arreglo a tres criterios: 1) los recursos naturales representan más del 20% de las exportaciones; 2) esos recursos generan más del 20% de los ingresos fiscales, o 3) los ingresos generados por esos recursos representan más del 10% de la producción económica. Según las estimaciones de estos autores, el número de países dependientes de los recursos naturales aumentó de 58 en 1995 (año en que representaron el 18% del PIB mundial) a 81 en 2011 (con una participación en el PIB mundial del 26%). En regiones como el África subsahariana y América Latina y el Caribe, el porcentaje de las exportaciones totales de mercancías correspondiente a los combustibles y productos de la minería aumentó considerablemente (véase el gráfico D.24).

En los países y regiones en que los recursos naturales representan una elevada proporción de las exportaciones, los ingresos fiscales o la producción económica, lo importante es determinar si la especialización en sectores que explotan esos recursos puede ser un motor del crecimiento y el desarrollo.

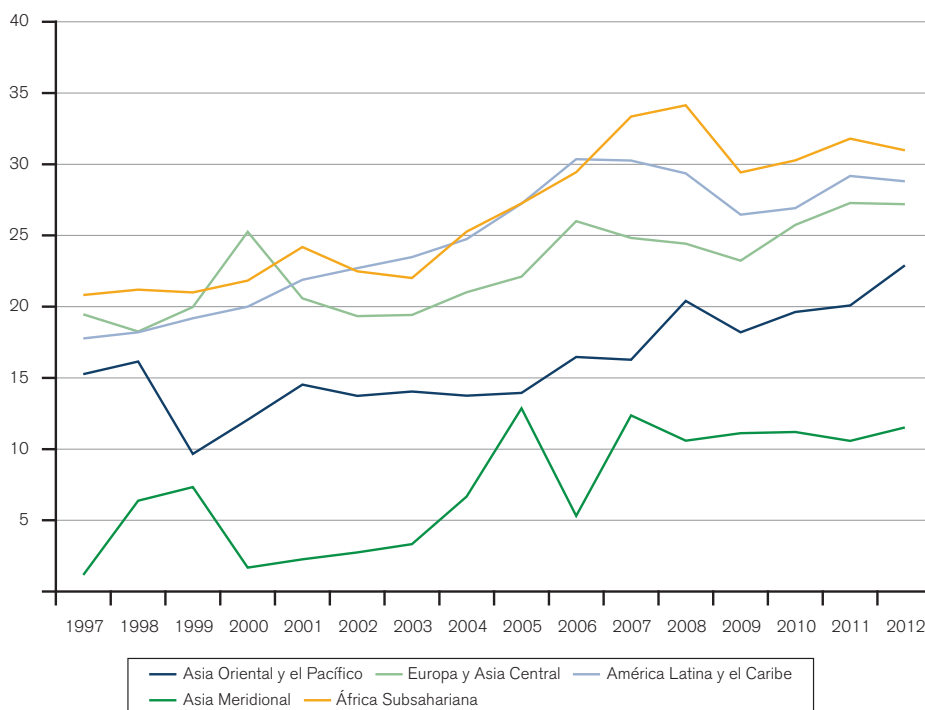
Gráfico D.23: Exportaciones mundiales de mercancías, por grupos de productos, en porcentajes, 1980-2012



Fuente: Base de datos estadísticos de la OMC.

Nota: n.e.p. significa "no especificados en otra parte".

Gráfico D.24: Porcentaje de las exportaciones totales de mercancías correspondiente a los combustibles y los productos de la minería, promedios regionales, en porcentajes, 1997-2012



Fuente: Base de datos estadísticos de la OMC.

(b) ¿Podría la “maldición de los recursos naturales” pasar a ser historia?

La idea de que la abundancia de recursos naturales es una maldición está muy difundida. La OMC (2010) señala que esa maldición puede transmitirse por tres vías diferentes: i) el “mal holandés”; ii) los efectos adversos en los mecanismos institucionales que determinan el crecimiento, y iii) los conflictos civiles. En primer lugar, el mal holandés ocurre cuando el incremento de los ingresos derivados de los recursos naturales hace que la economía de un país se desindustrialice, porque el tipo de cambio real aumenta y, en consecuencia, se reduce la competitividad del sector manufacturero. En segundo lugar, la importancia de los recursos naturales puede obstaculizar el crecimiento cuando las instituciones son endebles –por ejemplo, cuando falta una definición precisa de los derechos de propiedad, el funcionamiento del sistema jurídico es deficiente y el estado de derecho es débil– o puede por sí misma contribuir al empeoramiento del marco institucional. En tercer lugar, los recursos naturales pueden aumentar las probabilidades de que haya una guerra civil, en particular en los países cuyos recursos naturales están distribuidos de forma desperejada en sus territorios y en los que hay divisiones étnicas.

No obstante, como sostiene la OMC (2010), los datos empíricos sobre la maldición de los recursos naturales son ambiguos.³⁶ Por un lado, en una muestra de varios países se ha observado que, cuanto mayor es la abundancia de recursos naturales, más alto es el PIB per cápita (Sinnott *et al.* (2010)). Por otro, según Dobbs *et al.* (2013a), casi el 80% de los países que dependen de los recursos naturales tienen una renta per cápita inferior al promedio mundial. Desde 1995, más de la mitad de esos países no ha logrado igualar la tasa media de crecimiento (de todos los países). Estos resultados aparentemente contradictorios también se observan en un estudio reciente de Bluedorn *et al.* (2013) en el que se analizan los episodios de aceleración del crecimiento en unas 70 economías en desarrollo o países de ingresos bajos durante los seis últimos decenios. El estudio revela que los países de ingresos bajos y ricos en recursos naturales en los que recientemente se ha reanudado el crecimiento han obtenido resultados particularmente positivos (en la mayoría de los casos, el PIB per cápita aumentó un 80% en 10 años), pero, al mismo tiempo, muchos de los países con abundancia de recursos naturales no han logrado reactivar su crecimiento.

No cabe ninguna duda de que el aumento sostenido de los precios de los recursos naturales a principios y mediados del decenio de 2000, que se documenta en la sección D.1, ha contribuido al crecimiento económico de varios países en desarrollo ricos en recursos naturales, en particular en el África subsahariana y América Latina. Desde 2000, el PIB per cápita en los países subsaharianos exportadores de esos recursos ha aumentado más que en otros países de la región (Fondo Monetario Internacional (FMI) (2012c)).³⁷ Según el análisis del FMI, el renovado vigor

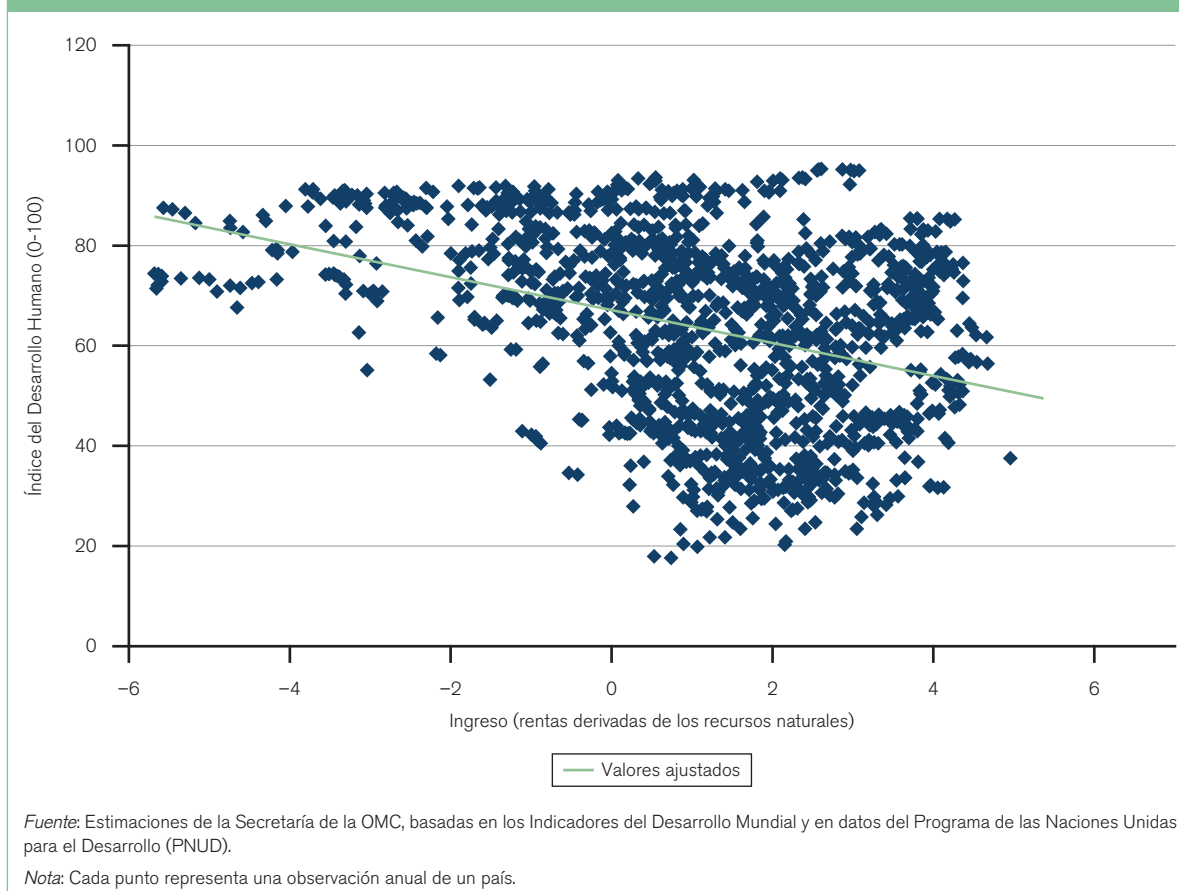
del crecimiento refleja no solo la evolución favorable de los precios de los productos básicos sino también los efectos de nuevos descubrimientos de recursos naturales (por ejemplo, en Angola, Guinea Ecuatorial y Tanzania). Respecto de América Latina, *The Economist* (2010) sugiere que entre la tercera parte y la mitad del crecimiento de la región en el decenio de 2000-2010 puede atribuirse al aumento de los precios mundiales de los productos básicos y al consiguiente incremento de la producción (y las exportaciones).

Sin embargo, la abundancia de recursos naturales no ha sido la única vía hacia un crecimiento vigoroso y sostenido en esas regiones. En un estudio reciente, el FMI (2013a) selecciona los seis países del África subsahariana que obtuvieron los mejores resultados en materia de crecimiento entre 1995 y 2010 según dos criterios: un aumento real de la producción en más del 5% y un aumento real del PIB per cápita en más del 3%. Los países que cumplen estos criterios son Burkina Faso, Etiopía, Mozambique, Rwanda, Tanzania y Uganda. Ninguno de ellos era rico en recursos naturales al comienzo del período examinado.³⁸ En estos países, el mejoramiento de la gestión macroeconómica, el fortalecimiento de las instituciones, el incremento de la ayuda y el aumento de las inversiones en capital tanto físico como humano estimularon y sostuvieron el crecimiento (FMI, 2013). Los elevados precios de los recursos naturales tuvieron una influencia indirecta, ya que algunos de estos países (en particular Mozambique) recibieron grandes inversiones relacionadas con nuevos descubrimientos de recursos.

Algunos países han conseguido que ese crecimiento conduzca a la prosperidad de la población en general (Dobbs *et al.* (2013a)). Sin embargo, la relación entre la dependencia de los recursos naturales y la adopción de medidas de desarrollo social de amplio alcance, por ejemplo en materia de salud y educación, son motivos de preocupación. El gráfico D.25 muestra la correlación entre la abundancia de recursos naturales (representada por los ingresos totales generados por esos recursos como porcentaje del PIB) y el índice del desarrollo humano, que utiliza estadísticas sobre la esperanza de vida, la educación y el ingreso para clasificar a los países.³⁹ La correlación es negativa, lo cual significa que la creciente dependencia respecto de los recursos naturales está asociada a niveles decrecientes de salud y educación.

En los estudios empíricos se ha constatado una y otra vez que el nivel de desarrollo social es, en promedio, más bajo en los países ricos en recursos naturales que en los demás. Carmignani y Avom (2010) sostienen que, tras tener en cuenta el ingreso per cápita y otros factores macroeconómicos e institucionales, una mayor dependencia de las exportaciones de productos básicos primarios tiene un efecto negativo en el desarrollo social. A una conclusión análoga llegan Bulte y Damania (2005), según los cuales, los países que dependen en mayor medida de recursos de fuentes específicas (es decir, de

Gráfico D.25: Correlación entre el logaritmo de los ingresos generados por los recursos naturales (como porcentaje del PIB) y el Índice del Desarrollo Humano (1990–2010)



recursos como el petróleo y el oro, con una única fuente identificable) obtienen peores resultados que los demás. A igualdad de todos los demás factores, los índices del desarrollo humano y la esperanza de vida en esos países son más bajos, y un porcentaje mayor de la población sufre de desnutrición o no tiene acceso al agua potable. En cambio, la disponibilidad de recursos de fuentes difusas (por ejemplo, los productos agropecuarios) trae aparejada una mejora de los niveles de salud y educación. El FMI (2012b) aporta más datos en apoyo de la opinión de que, en el África subsahariana, un crecimiento más rápido, al menos en los países productores de petróleo, no conduce necesariamente a un aumento acelerado del bienestar social en general (según diversos indicadores, como el índice del desarrollo humano, la tasa de alfabetización de los jóvenes, la mortalidad infantil, la inmunización contra el sarampión y la tasa de escolaridad primaria).

Por consiguiente, la cuestión de si los recursos naturales pueden mobilizarse para sostener un desarrollo de base amplia sigue sin resolverse. En los párrafos siguientes se examinan varios problemas con los que se enfrentan los países ricos en recursos naturales para aplicar una estrategia de desarrollo basada en la explotación de esos recursos. Se analizan no solo los aspectos económicos sino también los aspectos sociales y ambientales de la cuestión.

(i) *Medidas para rentabilizar los ingresos y evitar los ciclos de expansión y contracción*

Tanto en los sectores de los metales y los minerales como en el de la energía, el aumento de los precios ha hecho que se intensifiquen las actividades de exploración en varios países. En los últimos 10 años, las inversiones mineras se han cuadruplicado con creces hasta alcanzar la cifra de 80.000 millones de dólares EE.UU. y se han destinado sobre todo a los sectores del mineral de hierro y del cobre. Los gastos en actividades de exploración y desarrollo de las 70 empresas mundiales más grandes del sector del petróleo aumentaron de 315.000 millones de dólares EE.UU. en 2007 a 480.000 millones de dólares en 2011 (Africa Progress Panel (2013)). Por otro lado, Lee *et al.* (2012) señalan que, entre 2000 y 2010, las reservas de mineral de hierro aumentaron en el 21%; las de potasa, en el 13%; las de bauxita, en el 21%; las de cobre, en el 103%; las de cinc, en el 32%; las de níquel, en el 38%; y las de tierras raras, en el 10%.⁴⁰ Según datos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) (2013), las reservas de petróleo comprobadas de todo el mundo aumentaron en el 27% entre 2002 y 2012, lo cual corresponde a un aumento del 12% de la relación entre las reservas y la producción.

Recuadro D.6: Fondos soberanos de inversión

Las principales fuentes de financiación de los fondos soberanos de inversión son dos: los recursos naturales, como el petróleo, el gas y el cobre, y las fuentes financieras no relacionadas con productos básicos. En este recuadro se examina, en particular, el caso de los fondos soberanos de inversión basados en esos recursos.

Si los recursos naturales generan una corriente de ingresos importante, los países ricos en esos recursos en muchos casos encauzan esa corriente hacia los fondos soberanos de inversión que han establecido con ese fin. Como se ha subrayado, estos fondos se crean no solo para estabilizar la economía y contribuir al ahorro intergeneracional sino también para estimular las inversiones en la economía nacional, principalmente en servicios de infraestructura. Los fondos soberanos de inversión, si bien son un fenómeno relativamente reciente, han logrado acumular reservas importantes. Como muestra el cuadro D.7, en 2012, el monto medio de los haberes depositados en los fondos soberanos de inversión de los países petroleros fue superior al 100% del PIB nacional.

Algunos países africanos han establecido marcos fiscales destinados explícitamente a ahorrar recursos naturales para el futuro o crear un mecanismo fiscal "regulador" para evitar que los gastos presupuestarios se vean afectados por la inestabilidad de los ingresos. Desde 1994, Botswana ha basado su política fiscal en el principio del índice de sostenibilidad del presupuesto, cuyo objeto es asegurar que los gastos no relacionados con inversiones se financien únicamente con ingresos no generados por los recursos naturales. Nigeria creó un fondo soberano de inversión en 2011. Ghana destinó el 70% de los ingresos del petróleo al gasto público y dividió el resto entre un fondo de estabilización y un fondo del patrimonio nacional.

Para los gobiernos de los países africanos, la inversión en servicios de protección social es una de las formas más eficaces de distribuir los beneficios de la riqueza generada por los recursos naturales entre todos sus habitantes. La Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) (2012) estima que el aumento de los ingresos derivados de la explotación de minerales podría permitir la escolarización de otros 16 millones de niños en 17 países ricos en recursos naturales. En Rwanda, la rápida reducción de la pobreza (del 57% de la población en 2006 al 45% en 2011) se debió en su mayor parte al programa de obras públicas de Umurenge y al pago por el Gobierno de subsidios a los hogares pobres. Durante la sequía de 2011 ocurrida en África oriental, el programa de protección social productiva de Etiopía no solo logró salvar vidas sino que también proporcionó apoyo a los hogares para hacer frente a la crisis y evitar que se vieran obligados a vender medios de producción esenciales o retirar a los niños de la escuela.

La rapidez y magnitud de los nuevos descubrimientos han sido particularmente notables en África, donde las operaciones de perforación se han triplicado a partir de 2000 y la relación entre las reservas de petróleo comprobadas y la producción ha aumentado del 30% a más del 40% (Africa Progress Panel (2013)). Las actividades de exploración de petróleo y gas natural se han intensificado no sólo en los productores tradicionales de África occidental, como Angola y Nigeria, sino también en África oriental. Se estima que en las zonas costeras del Océano Índico posiblemente haya yacimientos de petróleo más importantes que las reservas conocidas de los Emiratos Árabes Unidos y Venezuela. Debido a la escasa actividad de exploración hasta la fecha, la tasa de éxito de las nuevas prospecciones es excepcionalmente alta en África oriental, y los costos de exploración y desarrollo, excepcionalmente bajos (entre 6 y 14 dólares EE.UU. por barril) (Africa Progress Panel (2013)).⁴¹ En el sector de los minerales, en particular del mineral de hierro, se observan pautas análogas, y las actividades de exploración han aumentado, sobre todo en África occidental.

Al intensificarse las actividades de exploración y explotación de los recursos naturales surge la posibilidad de percibir ingresos imprevistos muy considerables. Los gobiernos tienen varias opciones de política para utilizar

esos ingresos productivamente.⁴² La opinión general es que no deberían gastarse de inmediato sino invertirse en un fondo, que suele ser un fondo soberano de inversión (véase el recuadro D.6), para repartir los beneficios entre varias generaciones y hacer frente a los efectos adversos del mal holandés y de la maldición de los recursos naturales (Van der Bremer y Van der Ploeg (2013)). No obstante, la política óptima depende de diversos factores, como la inestabilidad de los precios de los recursos de que se trate, el grado de desarrollo del país y los problemas de orden más general a los que se enfrente la economía. Van der Ploeg y Venables (2011) examinan las opciones de política de un país en el que se registra un gran aumento fortuito de los ingresos del petróleo, que ocurre en el período comprendido entre T_0 y T_1 (véase el gráfico D.26).

Una posible estrategia sería consumir los ingresos a medida que se percibieran, de modo que el incremento del consumo fuera igual a la corriente de ingresos (línea roja del gráfico). Sin embargo, según la hipótesis del ingreso permanente (HIP), la política óptima consistiría en distribuir el consumo a lo largo de varios años, como indica la línea discontinua de la hipótesis. Esto implicaría obtener préstamos antes de que comenzara la corriente de ingresos, y más adelante, mientras fluyera la corriente, se reembolsaría primero la deuda y posteriormente se acumularían activos en un fondo

Cuadro D.7: Activos de los fondos soberanos de inversión, en miles de millones de dólares EE.UU. y como porcentaje del PIB, 2012

País	Año inicial	Origen	Activos (en miles de millones de US\$)	PIB (en miles de millones de US\$)	Activos (como porcentaje del PIB)
China	1997	No relacionado con productos básicos	1.142,0	8.227,1	13,9%
Emiratos Árabes Unidos	1976	Petróleo	803,2	383,8	209,3%
Noruega	1990	Petróleo	611,0	500,0	122,2%
Arabia Saudita, Reino de la	n/a	Petróleo	532,8	711,0	74,9%
Singapur	1974	No relacionado con productos básicos	404,7	276,5	146,4%
Kuwait, Estado de	1953	Petróleo	296,0	183,2	161,5%
Hong Kong, China	1993	No relacionado con productos básicos	293,3	263,3	111,4%
Federación de Rusia	2008	Petróleo	149,7	2.014,8	7,4%
Qatar	2005	Petróleo	100,0	192,4	52,0%
Australia	2006	No relacionado con productos básicos	80,0	1.532,4	5,2%
Estados Unidos	1854	Petróleo/minerals/No relacionado con productos básicos	79,0	16.244,6	0,5%
Kazajstán	2000	Petróleo	58,2	203,5	28,6%
Argelia	2000	Petróleo	56,7	205,8	27,6%
Corea, República de	2005	No relacionado con productos básicos	43,0	1.129,6	3,8%
Malasia	1993	No relacionado con productos básicos	36,8	305,0	12,1%
Azerbaiyán	1999	Petróleo	30,2	66,6	45,3%
Brunei Darussalam	1983	Petróleo	30,0	17,0	176,9%
Irlanda	2001	No relacionado con productos básicos	30,0	210,6	14,2%
Francia	2008	No relacionado con productos básicos	28,0	2.611,2	1,1%
Irán	1999	Petróleo	23,0	552,4	4,2%
Nueva Zelanda	2003	No relacionado con productos básicos	15,9	171,3	9,3%
Canadá	1976	Petróleo	15,1	1.779,6	0,8%
Chile	2007	Cobre	15,0	269,9	5,6%
Brasil	2008	No relacionado con productos básicos	11,3	2.252,7	0,5%
Timor Oriental	2005	Petróleo y gas	9,9	1,3	765,7%
Bahrein, Reino de	2006	No relacionado con productos básicos	9,1	30,4	30,0%
Omán	1980	Petróleo y gas	8,2	78,1	10,5%
Total			4.977,1		
Total relacionado con el petróleo y el gas			2.789,0		

Fuente: Instituto de Fondos Soberanos de Inversión e Indicadores del Desarrollo Mundial.

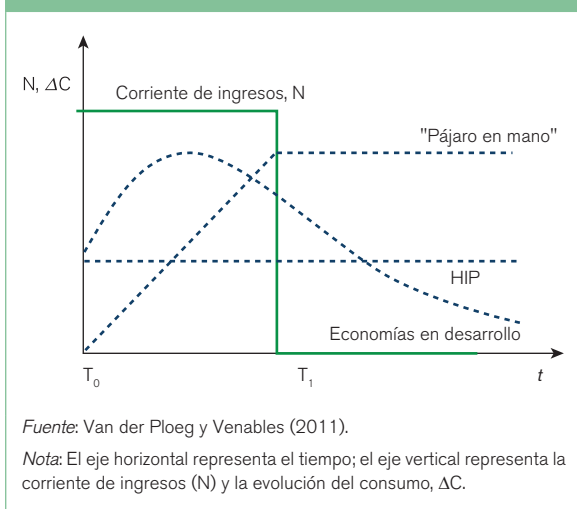
Nota: Canadá: Alberta; Estados Unidos: Alaska, Nuevo México y Texas; Emiratos Árabes Unidos: Abu Dhabi y Dubai. Si un país tiene más de un fondo, la columna del "Origen" representa el primer año y la columna de los "Activos (en miles de millones de US\$)" representa la suma de los activos de cada fondo.

soberano de inversión. Una vez percibidos los ingresos, los intereses acumulados en el fondo de inversión cubrirían el aumento permanente del gasto público y el consumo privado. Un tercer enfoque, más conservador, consistiría en crear un fondo soberano de inversión que solo consumiera los intereses y generara un perfil de consumo basado en la teoría del "pájaro en mano", representado en el gráfico por una línea discontinua. De acuerdo con este enfoque, el consumo aumentaría más lentamente que según la hipótesis del ingreso permanente, ya que llegaría a su nivel máximo solo cuando se hubieran agotado los recursos.

Sin embargo, en el caso de los países en que los mercados de capital no están plenamente desarrollados y en que los costos del servicio de la deuda soberana son altos, Van der Ploeg y Venables (2011) muestran que la estrategia

óptima consistiría en lo siguiente: i) un aumento inmediato del consumo, para mejorar los ingresos de la generación actual, que es más pobre que las generaciones futuras; ii) la inversión en activos del país (infraestructura física y capital humano); y iii) el reembolso de parte de la deuda externa, para reducir las tasas de interés en la economía nacional. Como se muestra en el gráfico D.26, esto generaría una trayectoria del consumo en forma de giba. El incremento inicial del consumo se equilibra con la necesidad de financiar las infraestructuras y reducir la deuda. El aumento de la inversión orientaría la economía hacia una tasa más alta de crecimiento, lo cual tendría efectos beneficiosos en los salarios y el consumo subsiguiente. Una vez agotados los recursos, el incremento del consumo seguiría siendo positivo pero decrecería gradualmente. Esto ocurriría porque la riqueza generada por los recursos, en lugar de

Gráfico D.26: Pautas del aumento del consumo tras un incremento imprevisto de los ingresos generados por los recursos naturales



destinarse a un fondo soberano de inversión en el exterior, se habría utilizado para fortalecer el capital humano y físico de la economía, lo cual mejoraría las perspectivas de crecimiento.

Los resultados de Van der Ploeg y Venables (2011) parecen indicar que la creación de un fondo intergeneracional que distribuyera los beneficios de los ingresos imprevistos entre varias generaciones es una idea relativamente más atractiva para los países ricos que para los pobres.⁴³ Para los países ricos en recursos naturales en los que escasea el capital y que pagan una prima de riesgo por su deuda soberana, sería más interesante establecer un fondo nacional de inversión (Van der Bremer y Van der Ploeg (2013); Arezki *et al.* (2012)). Parte de los ingresos imprevistos se destinaría a inversiones internas en servicios de infraestructura, salud y educación. A este respecto cabe hacer una advertencia importante, que ponen de relieve tanto Van der Bremer y Van der Ploeg (2013) como Arezki *et al.* (2012): si la capacidad de un país para utilizar los fondos es limitada (debido a demoras en la planificación y ejecución, por ejemplo), se justificaría depositar provisionalmente los ahorros en un "fondo temporal" hasta que hubiera mejorado esa capacidad.

Como se ha señalado, los precios en los sectores de recursos naturales son muy inestables. Debido a que la oferta tiende a ser constante a pesar de las fluctuaciones de los precios, al menos a corto plazo, los ingresos también se caracterizan por una gran volatilidad. Por esta razón, Van der Bremer y Van der Ploeg (2013) y Cherif y Hasanov (2013) proponen argumentos en favor de la creación de un fondo de liquidez para acumular los ahorros que ayudarían a proteger a los exportadores frente a la inestabilidad de los precios. Según Van der Bremer y Van der Ploeg (2013), la cuantía de ese fondo aumenta con la inestabilidad de los precios, el grado de aversión al riesgo de los responsables de la formulación de políticas y el

monto de los ingresos imprevistos que se perciben con el tiempo. A la inversa, el crecimiento de los sectores de la economía que no dependen de los recursos naturales reduce la necesidad de acumular ahorros en un fondo de liquidez como medida de precaución.

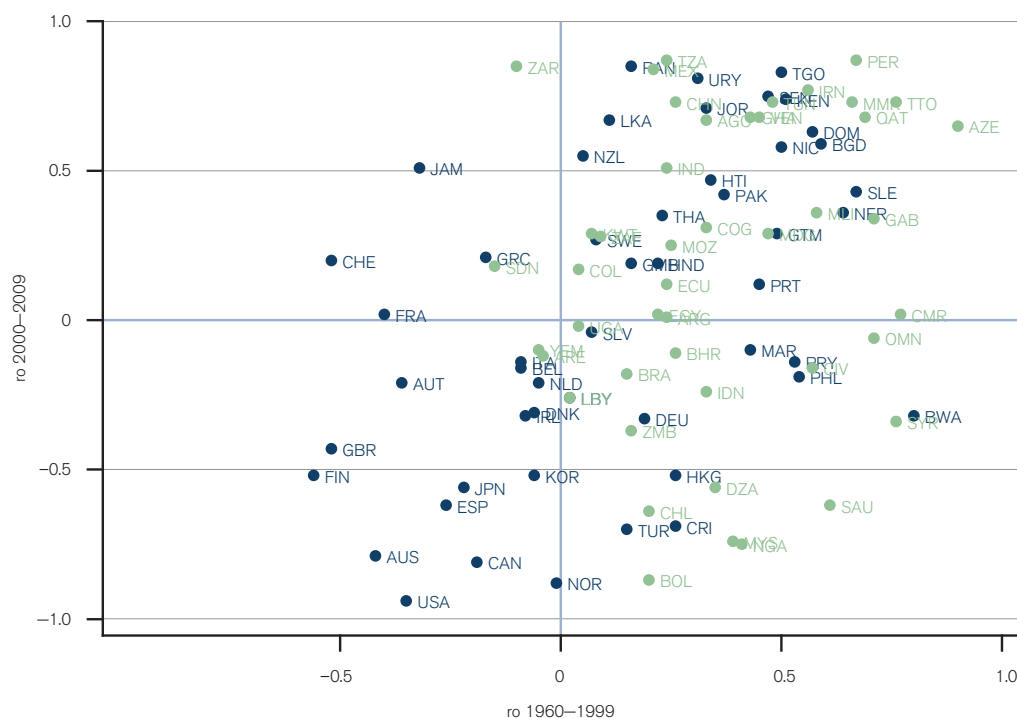
La inestabilidad de los precios de los productos básicos frecuentemente ha puesto en marcha ciclos de expansión y contracción (Van der Ploeg (2011)). En el decenio de 1970, en que los precios de esos productos eran altos, varios países ricos en recursos naturales utilizaron sus ingresos como garantía colateral de su deuda, pero en el decenio siguiente los precios se redujeron de manera significativa y contribuyeron a desencadenar las crisis de la deuda. El desencadenante de esos ciclos de expansión y contracción es el nexo entre el incremento de los ingresos generados por los recursos naturales y el aumento del nivel de gastos (es decir, los gastos procíclicos), en particular en los países cuyo marco institucional es relativamente frágil (Arezki *et al.* (2012)).⁴⁴

Hasta principios del decenio de 2000, los países en desarrollo comúnmente adoptaban una política fiscal cíclica. Desde entonces, la situación ha cambiado y un gran número de países han adoptado progresivamente una política fiscal anticíclica. Al examinar el carácter cíclico del gasto público, Frankel *et al.* (2013) miden la correlación entre los componentes cíclicos del gasto y el PIB en una muestra de 94 países (21 países desarrollados y 73 países en desarrollo).⁴⁵ Una correlación positiva indica que el gasto público es procíclico (efecto desestabilizador). Una correlación negativa indica que el gasto público es anticíclico (efecto estabilizador).

Entre 1960 y 1999, se observaron correlaciones positivas (gasto procíclico) en más del 90% de los países en desarrollo de la muestra, en tanto que alrededor del 80% de los países industriales tuvieron correlaciones negativas (gasto anticíclico). La situación cambió radicalmente en 2000-2009, período en que 26 de 73 países en desarrollo (un 35%) registraron correlaciones negativas (gasto anticíclico). Frankel *et al.* (2013) sostienen que el principal motivo de este cambio en la política fiscal de los países en desarrollo fue fortalecer las instituciones (velar por la legalidad y el orden, la calidad de la administración pública y la disminución del nivel de corrupción y de otros riesgos para las inversiones). Esto se debe a que la calidad de las instituciones y los gastos cíclicos muestran una correlación inversa, lo cual significa que, a medida que la calidad institucional aumenta, el gasto procíclico disminuye.

En el grupo de países en desarrollo, aquellos con abundancia de recursos naturales han seguido el ejemplo de los países con recursos escasos. En el presente informe hemos utilizado el conjunto de datos de Frankel *et al.* (2013) y una definición de países ricos en recursos naturales según la cual tienen esa condición los países en desarrollo que, entre 1960 y 2009, obtuvieron de la explotación de sus recursos naturales un ingreso total

Gráfico D.27: Política fiscal de la economías en desarrollo ricas en recursos naturales, 1960–2009



Fuente: Conjunto de datos de Frankel *et al.* (2013).

Nota: La letra griega "ro" indica la correlación entre los componentes cíclicos del gasto y el PIB.

(como porcentaje del PIB) superior a la mediana de los países en desarrollo. Sobre esa base, hemos creado una lista de 45 países en desarrollo ricos en recursos. Dieciséis de esos países (alrededor del 35%) reemplazaron su política fiscal procíclica por una política fiscal anticíclica (véase el gráfico D.27).

Los 45 países en desarrollo ricos en recursos naturales se indican con puntos verdes; todos los demás países, con puntos azules. Los países del cuadrante sur-este aplicaron una política fiscal procíclica en el período 1960-1999 y una política fiscal anticíclica en el período 2000-2009. Los países del cuadrante norte-este (sur-oeste) adoptaron una política fiscal procíclica (anticíclica) en ambos períodos. Los países del cuadrante sur-oeste reemplazaron su política fiscal anticíclica en 1960-1999 por una política fiscal procíclica en 2000-2009.⁴⁶

(ii) *Diversificación*

En la mayoría de los países ricos en recursos naturales, la diversificación de la producción y de la estructura de las exportaciones es desde hace mucho un aspecto prioritario de la política económica. Una justificación muy general de la diversificación es que las economías diversificadas tienden a obtener mejores resultados con el paso del tiempo (Hesse (2008); Imbs y Wacziarg (2003); Lederman y Maloney (2007)).⁴⁷ Otras justificaciones de la diversificación se aplican, en particular, a las economías especializadas en la explotación de recursos naturales.

En primer lugar, la diversificación con miras a desarrollar sectores distintos de los de recursos naturales puede justificarse: i) si esos sectores tienen efectos secundarios positivos en el resto de la economía, como el aprendizaje práctico o la difusión de conocimientos, y ii) si esos sectores pudieran contraerse como consecuencia del mal holandés.⁴⁸ En segundo lugar, la diversificación encaminada a promover otros servicios o bienes comerciables se convierte en una condición indispensable para lograr un desarrollo sostenido si los recursos son susceptibles de agotarse rápidamente (Sustainable Development Solutions Network (SDSN) (Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible) (2013)), si el impacto en el medio ambiente es significativo y si los rápidos avances tecnológicos amenazan con eliminar o reducir drásticamente la ventaja comparativa (Gelb (2010)).⁴⁹ En tercer lugar, la diversificación se justifica cuando los precios del recurso natural más importante son muy inestables (Sinnott *et al.* (2010); Cherif y Hasanov (2013); Van der Bremer y Van der Ploeg (2013)).

La diversificación puede ocurrir en el sector de los recursos naturales o en otros sectores de la economía. En el sector de los recursos naturales, la diversificación puede ser de dos tipos: horizontal o vertical (Hvidt (2013)). La diversificación horizontal consiste en buscar nuevas oportunidades para ofrecer, en determinadas categorías de productos, variedades de alto valor y buena calidad. La diversificación vertical consiste en añadir más etapas de elaboración – por ejemplo, en el caso de un país petrolero- desarrollar

la industria petroquímica y de fabricación de abonos, que requieren gran densidad de capital. La diversificación vertical promueve en la economía la creación de vínculos en las etapas tanto iniciales como finales del proceso de producción (por cuanto el producto de una actividad pasa a ser el insumo de otra) y entraña la transición de un sector o rama de producción (por lo general, el sector primario) a otro (por lo general, los sectores secundario y terciario) (Hvidt (2013)). A la inversa, la diversificación fuera del sector de los recursos naturales puede consistir en el desarrollo de otros sectores productivos (incluido el sector manufacturero, que requiere una gran densidad de mano de obra) y servicios comerciables.⁵⁰

Los proponentes de la diversificación fuera del sector de los recursos naturales con frecuencia aducen que la producción de combustibles y minerales tiene lugar en enclaves que prácticamente no establecen ningún vínculo con el resto de la economía. Un ejemplo notable es el de Rodrik (2013), que compara los “enclaves de recursos naturales” con las ramas de producción que realmente impulsan la economía (“escalator industries”). Según Rodrik, los primeros requieren un alto nivel de conocimientos especializados y una gran densidad de capital y no están conectados con la economía nacional. Las otras ramas de producción son capaces de absorber tecnologías del exterior, emplean a trabajadores relativamente poco calificados y establecen vínculos importantes con la economía nacional. Otro argumento conexo es que el potencial de crecimiento del sector de los recursos naturales es menor que el de otros sectores de la economía porque ese sector tiene un margen muy estrecho para la innovación y el aumento de la productividad. Si bien ambos argumentos son válidos en distintos contextos,⁵¹ no pueden aplicarse en todos los casos. Por ejemplo, los datos recogidos sobre la explotación del oro en el Perú revelan la presencia de amplios vínculos establecidos mediante la contratación de mano de obra local y la adquisición de otros insumos. Cada aumento del 10% de las compras de las minas trae aparejado un aumento del 1,7% de los ingresos locales y tiene un efecto significativo en el alivio de la pobreza.⁵²

Con respecto a la diversificación dentro de un sector determinado, Sinnott *et al.* (2010) sostienen que el sector de la minería puede generar un alto grado de innovación y un gran aumento de la productividad. En particular, el comercio internacional de metales está asociado a un alto grado de actividad comercial dentro del sector y ofrece buenas posibilidades de mejorar la producción y de especializarse, dentro de determinadas categorías de productos, en mercancías de alto valor y buena calidad (diversificación horizontal). También está asociado al avance, en la cadena de valor, hacia productos más elaborados (diversificación vertical).⁵³ Sinnott *et al.* (2010) estiman que gran parte del aumento de las exportaciones sectoriales de los países latinoamericanos puede atribuirse al hecho de que esos países hayan comenzado a elaborar productos metálicos más avanzados y de mayor valor añadido. La diversificación en el sector de los recursos

naturales también puede moderar la tendencia a la apreciación del tipo de cambio real, que suele acompañar a los aumentos imprevistos de los ingresos generados por esos recursos (Beverelli *et al.* (2011)).⁵⁴

En lo que respecta a la diversificación, cada opción tiene ventajas y desventajas y no hay ningún enfoque que se aplique a todos los casos. Más bien, el tipo de diversificación que puede (desde un punto de vista positivo) o debe (desde un punto de vista normativo) lograrse depende de las características del sector y del país de que se trate. Si el recurso natural en cuestión se agota con rapidez, por ejemplo, la única opción viable podría ser promover otros sectores en lugar de desarrollar la actividad industrial en las etapas finales de producción. Si el entorno económico e institucional funciona como debe, los incentivos que se concedan pueden contribuir a un aumento de la calidad y a la difusión de la tecnología en lugar de la producción en enclaves (Sinnott *et al.* (2010)).⁵⁵

Una última observación se refiere al empleo. Como señala la UNCTAD (2013b), cuando las exportaciones han estado basadas en la extracción de recursos naturales, el crecimiento ha creado poco empleo. En cambio, en los países en cuyo sector de bienes comerciables predominan las manufacturas para la exportación que requieren una gran densidad de mano de obra, la tasa de creación de empleo ha sido mayor. Por ello es preciso que, en todas las iniciativas de diversificación, ya sea en el sector de los recursos naturales o en otros sectores de la economía, se preste especial atención a la creación de puestos de trabajo.

(iii) *Inversiones extranjeras directas (IED)*

La búsqueda de recursos naturales es, en principio, uno de los motivos por los que las empresas hacen inversiones extranjeras directas, dado que esos recursos solo se encuentran en lugares específicos. Es más, según Dunning (1993), los recursos naturales fueron la justificación de gran parte de las corrientes de IED en el siglo XIX y a principios del siglo XX. Esas inversiones fueron realizadas en su mayoría por los países más industrializados en las regiones menos desarrolladas del mundo. En muchos casos, las actividades de exploración y extracción de recursos naturales son llevadas a cabo por multinacionales extranjeras. Dados los altos precios de los productos básicos y la preocupación por la seguridad de la oferta de recursos de importancia crítica, en los últimos años ha habido un brusco aumento de las inversiones en los sectores de recursos naturales a nivel mundial, incluso en actividades de exploración (véase la sección D.1).

Las actividades de inversión de las empresas del Estado en países extranjeros han sido objeto de especial atención (Lee *et al.* (2012)). Si bien en 2010 representaron solo el 11% del total mundial de IED en países extranjeros, las inversiones de empresas estatales en el exterior se concentran en los sectores de recursos naturales (y representan casi dos tercios del total de IED de esas empresas). Según

Lee *et al.* (2012), las IED de las empresas del Estado de las economías en desarrollo del G-20 han aumentado rápidamente, pasando del 42% de las inversiones totales de esas empresas en 2003 al 59% en 2010.

No cabe duda de que la abundancia de recursos naturales aumenta las IED en los sectores pertinentes, pero su efecto en el total de IED no es tan claro. Por un lado, en los estudios de Sanfilippo (2010), Cheung *et al.* (2012) y Kolstad y Wiig (2012) se constata que la abundancia de esos recursos tiene un efecto positivo en las IED. Por otro, Poelhekke y Van der Ploeg (2010) sostienen que las IED basadas en los recursos naturales (en las que tiene un efecto positivo la abundancia de recursos) desplazan a las IED no basadas en esos recursos (que se ven afectadas negativamente por dichas riquezas naturales). Por consiguiente, esos autores opinan que el volumen global de IED es menor en los países ricos en recursos naturales, sobre todo si se encuentran geográficamente cerca de numerosos grandes mercados.

Hay un posible riesgo: las IED relacionadas con los recursos naturales requieren una gran densidad de capital y pueden tener menos efectos secundarios beneficiosos en los demás sectores de la economía receptora que las IED no basadas en esos recursos si se utilizan menos subcontratistas o proveedores locales. Como se ha señalado, los efectos secundarios de las IED basadas en los recursos naturales en la economía local probablemente dependen del entorno económico e institucional. Además, hay varios ejemplos recientes de países del África subsahariana que muestran que las IED basadas en esos recursos tienen efectos secundarios positivos en la infraestructura física (Kaplinsky y Morris (2009)).⁵⁶ Por consiguiente, las IED pueden crear nuevas oportunidades de crecimiento y ello puede ser provechoso para otros sectores de la economía, como la agricultura (Weng *et al.* (2013)).

Los países ricos en recursos naturales deben hacer frente a otros retos relacionados con las IED. En primer lugar, puede haber considerables diferencias en el acceso a la información entre los gobiernos y las multinacionales petroleras o mineras; estas últimas pueden tener un mejor acceso a los estudios geológicos y la información sobre los mercados comerciales y las tecnologías de exploración y extracción (Africa Progress Panel (2013)). Para superar estas diferencias, la Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible (2013) propone que se establezcan mecanismos de licitación pública, que pueden poner de manifiesto el valor de mercado de los activos del país receptor.⁵⁷

En segundo lugar, y en relación con la observación anterior, se plantea el problema del "oportunisto": un gobierno podría estar interesado en renegociar *ex post* las condiciones de un contrato, lo cual es un riesgo que probablemente disuadiría a los inversores. Esos cambios (la renegociación o la nacionalización directa), que es muy probable que ocurran si los resultados son mejores de lo

que se espera⁵⁸, tendrán el efecto de reducir el rendimiento previsto de la inversión, y el gobierno recibirá un pago de menor cuantía en la subasta inicial de licencias (Collier y Venables (2010)).⁵⁹ Para resolver esos problemas, la Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible (2013) propone que se establezca un régimen tributario que tenga en cuenta circunstancias imprevistas, como las variaciones de los precios mundiales de los productos básicos.

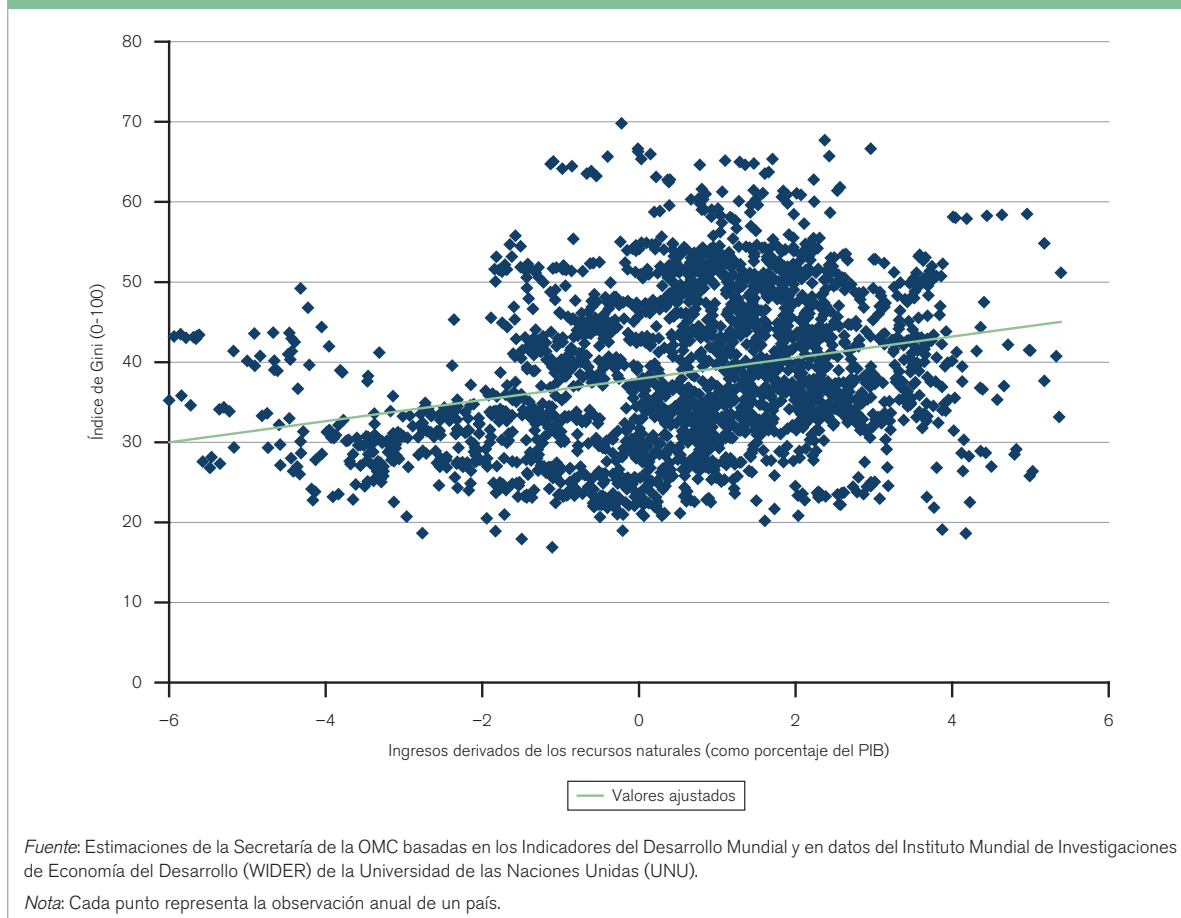
En tercer lugar, los inversores extranjeros en las industrias extractivas tienden a operar en varias jurisdicciones y por conducto de complejas estructuras empresariales (Africa Progress Panel (2013)). La presencia, en la cadena de propiedad, de empresas registradas en distintas jurisdicciones limita los requisitos en materia de divulgación de información y crea oportunidades para la manipulación de los precios en el comercio, la planificación de las obligaciones tributarias para reducirlas al mínimo y la evasión fiscal. Para abordar estos problemas, el Africa Progress Panel (2013) propone que: i) se adopten normas voluntarias más estrictas sobre la presentación de informes, como las establecidas en el marco de la Iniciativa para la transparencia en las industrias extractivas (EITI),⁶⁰ ii) se establezcan normas obligatorias para la presentación de informes, como las adoptadas en los Estados Unidos en virtud de la ley de Dodd-Frank de 2010 y otras leyes análogas aprobadas recientemente en la Unión Europea, y iii) se refuerce la cooperación multilateral en cuestiones fiscales.

(iv) *Cuestiones sociales y ambientales*

La distribución a toda la población de los ingresos imprevistos derivados de los recursos naturales es una cuestión importante para todos los países, pero lo es en particular para la mayoría de los países en desarrollo, dado su potencial de reducción de la pobreza. No hay consenso en los estudios económicos sobre la cuestión de si la riqueza en recursos naturales está asociada a la desigualdad. Según Davis y Vásquez Cordano (2013), por ejemplo, no hay datos que confirmen que el crecimiento impulsado por la extracción de recursos naturales beneficia a los pobres o los perjudica. Goderis y Malone (2011) señalan que el aumento de los precios de los productos básicos no agropecuarios reduce la desigualdad durante el año en que ocurre ese aumento pero no tiene ningún efecto en la desigualdad de los ingresos a largo plazo. En un estudio sobre las variaciones bruscas de los precios de los productos básicos en Australia, Bhattacharyya y Williamson (2013) muestran que el aumento sostenido de los precios de los recursos renovables (la lana) reduce la desigualdad, en tanto que el de los precios de los recursos no renovables (los minerales) la exacerba.

Como muestra el gráfico D.28, la correlación, en distintos países y a lo largo de los años, entre la abundancia de recursos naturales (representada por el ingreso total derivado de los recursos naturales como porcentaje del PIB) y la desigualdad (representada por el índice de distribución del ingreso de GINI) es positiva, lo cual

Gráfico D.28: Correlación entre el logaritmo de los ingresos derivados de los recursos naturales (como porcentaje del PIB) y el índice de Gini, 1990–2010



parece indicar que la desigualdad en un país aumenta con la abundancia de recursos naturales. No obstante, la correlación pierde significación estadística en una regresión que tenga en cuenta los factores generales por países y por años.⁶¹ Por lo tanto, el efecto de los recursos naturales en la desigualdad de los ingresos probablemente depende de otras características del país de que se trate. Fum y Holder (2010) muestran que el grado de polarización étnica es importante. Los recursos naturales aumentan la desigualdad de ingresos en las sociedades polarizadas étnicamente, pero la reducen en las sociedades homogéneas.

Las industrias basadas en los recursos naturales suelen causar daños ambientales. La minería en gran escala causa la degradación del suelo y el subsuelo, así como de los recursos hídricos subterráneos y de la superficie, tanto en las fases de exploración como de explotación (Sinnott *et al.* (2010)). En el caso de la minería en pequeña escala, los principales problemas ambientales son los causados por los escapes de mercurio en el medio ambiente (Sinnott *et al.* (2010)). Por último, los problemas ambientales más graves causados por la producción de petróleo están relacionados con las fosas de desechos contaminadas con petróleo o con lodo de perforación,⁶² los derrames no saneados, la descarga de agua sin tratar, las instalaciones

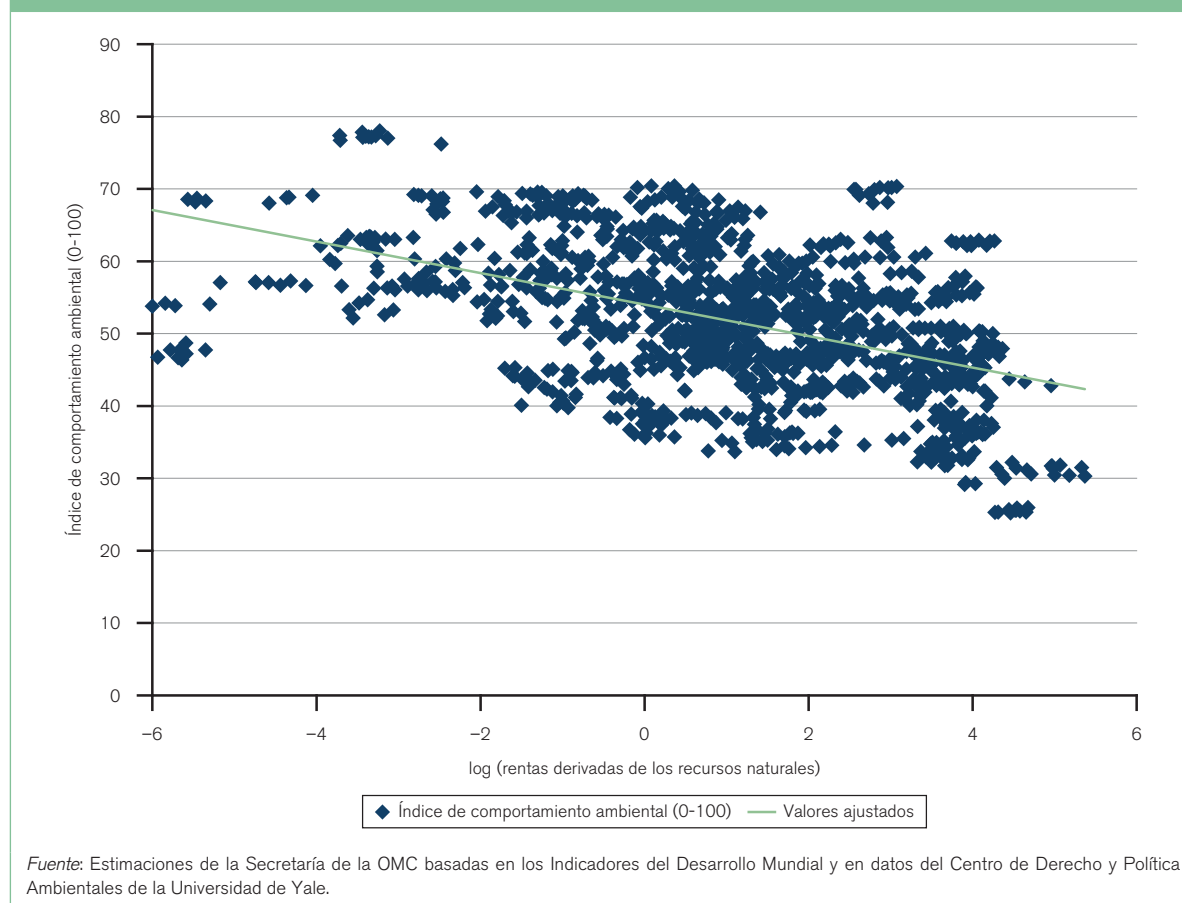
que quedan fuera de servicio o son abandonadas sin una planificación apropiada y la quema de gas asociado (Sinnott *et al.* (2010)).⁶³

Como se indica en el gráfico D.29, los datos globales muestran una correlación negativa entre la abundancia de recursos naturales (representada, como se ha señalado, por los ingresos totales derivados de los recursos naturales como porcentaje del PIB) y el índice de comportamiento ecológico.⁶⁴ Esta correlación sigue siendo negativa, aunque pierde significación estadística, una vez que se tienen en cuenta los factores generales por países y por años.

5. Medidas de política comercial en los sectores de los recursos naturales

Se podría decir que, en los sectores de recursos naturales, la situación es paradójica: las restricciones a la importación son mucho menos frecuentes que las restricciones a la exportación. Como señala la OMC (2010), la protección arancelaria en esos sectores es, por lo general, menor que la del comercio de mercancías en conjunto. En particular, esa protección es muy baja en los sectores de la minería y de los combustibles, en los que los promedios arancelarios

Gráfico D.29: Correlación entre el logaritmo de los ingresos derivados de los recursos naturales (como porcentaje del PIB) y el índice de comportamiento ecológico (2000–2010)



aplicados en 2007 eran del 5,7% y del 5% al 8%, respectivamente, en comparación con el 10,3% aplicado al comercio global de mercancías. En cambio, los países exportadores aplican más impuestos a las exportaciones de recursos naturales que a las de otra índole (OMC, 2009; 2010). Los impuestos a la exportación afectan al 11% del comercio mundial de recursos naturales y solo al 5% del comercio global mundial. En algunos países, los impuestos a la exportación de recursos naturales se aplican a una gran proporción de las exportaciones totales de esos recursos.

Recientemente la OCDE preparó una lista de más de 5.000 restricciones aplicadas por 57 países a las materias primas industriales entre 2009 y 2012 (Fliess y Mård (2012)). Esa lista, que incluye tanto impuestos como restricciones cuantitativas a la exportación (prohibiciones, contingentes, licencias automáticas y no automáticas, etc.), abarca en su mayor parte las siguientes categorías del Sistema Armonizado (SA): 25 a 28 (productos minerales; productos de las industrias químicas y las industrias conexas); 44 a 46 (madera); 71 y 72 (piedras y metales); y 74 a 81 (cobre, níquel, aluminio, plomo, cinc, estaño y metales comunes). El cuadro D.8 muestra que, en promedio, más del 40% de las medidas adoptadas fueron impuestos a la exportación; en segundo lugar figuraron

los requisitos en materia de licencias (más del 30%). El muy reducido número (en proporción, menos del 10%) de prohibiciones a la exportación probablemente se deba a las disposiciones del Artículo XI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) relativas a la eliminación de restricciones cuantitativas que afectan a los miembros de la OMC incluidos en la muestra.

En teoría, las restricciones a la exportación pueden tener los siguientes fines: el mejoramiento de la relación de intercambio; la reubicación de los centros de producción; el apoyo a las etapas avanzadas de producción (lo cual está estrechamente relacionado con el objetivo de la reubicación de los centros de producción); la diversificación de las exportaciones (objetivo estrechamente relacionado con los dos anteriores); la protección del medio ambiente; la prevención del agotamiento de los recursos naturales; la estabilización de los ingresos; y la respuesta a la progresividad arancelaria en los mercados de exportación (véase OMC (2009; 2010)). En la lista de la OCDE se incluyen las presuntas justificaciones de 3.236 medidas, que representan casi el 60% de las 5.503 medidas abarcadas por el conjunto de datos. Esto permite comparar los objetivos declarados de los gobiernos con las distintas justificaciones que propone la teoría económica. Las razones indicadas en la lista de la OCDE pueden dividirse

Cuadro D.8: Restricciones a la exportación de materias primas industriales, por tipos y por años					
Tipo	2009	2010	2011	2012	Total
Requisitos en materia de licencias	558	635	391	295	1.879
Impuesto a la exportación	844	802	551	181	2.378
Prohibición de la exportación	88	168	96	112	464
Otros	220	341	147	74	782
Total	1.710	1.946	1.185	662	5.503

Fuente: Lista de restricciones a la exportación de materias primas de la OCDE.

Cuadro D.9: Restricciones a la exportación de materias primas industriales según la finalidad indicada		
Propósito	Número	Porcentaje
Proteger las ramas de producción nacionales	1.244	38,44
Hacer frente a las condiciones económicas del momento	669	20,67
Prevenir las actividades ilegales	648	20,02
Conservar los recursos agotables	281	8,68
Recaudar ingresos	236	7,29
Asegurar las exportaciones	83	2,56
Proteger el medio ambiente	75	2,32
Total	3.236	100
Sin justificación	2.268	
Total	5.504	

Fuente: Lista de restricciones a la exportación de materias primas de la OCDE.

en siete categorías generales: la necesidad de hacer frente a las condiciones económicas del momento; la prevención de actividades ilícitas; la recaudación de ingresos; la necesidad de mantener la exportación; la protección de las ramas de producción nacionales; la conservación de los recursos agotables; y la protección del medio ambiente.

Como indica el cuadro D.9, la mayoría de las medidas respecto de las cuales se indica su finalidad se imponen explícitamente para proteger las ramas de producción nacional. El fomento de las actividades de elaboración/adición de valor a nivel nacional se menciona con más frecuencia como justificación de la reglamentación de las exportaciones de productos básicos semielaborados que de la reglamentación de las exportaciones de materias primas no elaboradas (Fliess y Mård (2012)). Estas constataciones concuerdan con el hecho de que varios países ricos en recursos naturales establecen estructuras de impuestos a la exportación decrecientes o regresivas (OMC, 2010).

En cuanto a las importaciones, el bajo nivel de protección arancelaria no refleja cabalmente la situación. En el sector de la minería (pero no en el de los combustibles) hay señales de progresividad arancelaria (es decir, la aplicación de derechos de importación más altos sobre los productos semielaborados y terminados que sobre las materias primas) en los países desarrollados, que son los

mercados más importantes para los países en desarrollo exportadores. Latina *et al.* (2011) sostienen que las restricciones a la exportación pueden ser una respuesta a la progresividad arancelaria cuando se trata de reubicar los centros de producción. El hecho de que los datos presentados más arriba sobre la "protección de las ramas de producción nacionales" sean el motivo mencionado con más frecuencia para la restricción de las exportaciones concuerda con los argumentos de estos investigadores. No obstante, se necesitan más estudios para discernir los factores determinantes de esas restricciones.

Uno de los objetivos generales de los países ricos en recursos naturales ha sido aumentar el contenido local (la proporción de productos nacionales en los insumos que utilizan las industrias extractivas) o el valor añadido local (el porcentaje del valor añadido total correspondiente al valor local). Los gobiernos utilizan diversos instrumentos para aplicar sus políticas sobre el contenido local y el valor añadido. Tordo *et al.* (2011) enumeran nueve categorías de instrumentos, que abarcan desde la imposición de requisitos contractuales que favorecen el empleo de bienes y servicios locales hasta la intervención directa del Gobierno a través de las empresas comerciales del Estado. Las políticas sobre el contenido local, antes centradas en la creación de vínculos regresivos (es decir, el suministro de insumos a la economía local mediante la

transferencia de tecnología, la creación de oportunidades de empleo y el fortalecimiento del sentido de identificación y el control a nivel nacional), han evolucionado, y ahora están encaminadas a establecer vínculos progresivos (es decir, la elaboración de la producción del sector antes de su exportación) (Tordo *et al.* (2011)). Según la teoría económica, la capacidad de la economía nacional de establecer vínculos regresivos es importante para que las políticas sobre el contenido local sean herramientas eficaces de desarrollo económico a largo plazo (Tordo *et al.* (2011)).

6. Conclusiones

Como resultado de los considerables aumentos de precios registrados entre 2003 y 2008, algunos analistas se han referido a un “superciclo de los productos básicos”. Aunque en los últimos tiempos han disminuido, los precios de los recursos naturales y los productos agropecuarios siguen siendo significativamente más altos que hace 10 años. La cuestión de si los productos básicos pueden ser parte de una estrategia de desarrollo sigue siendo pertinente. Indudablemente, no es posible dar una respuesta categórica, ya sea afirmativa o negativa. Esta sección se ha centrado más bien en los retos y oportunidades que tienen antes sí los países en desarrollo que poseen recursos naturales abundantes.

El comercio de recursos naturales (término que, para los fines del presente informe, se aplica a los combustibles y los productos de la minería) ha aumentado tanto en valor como en volumen desde 2000 (a pesar de la contracción registrada en 2008), en particular en regiones como el África subsahariana y América Latina y el Caribe. Los países de estas regiones experimentaron un notable crecimiento económico en los años en que hubo un aumento sostenido de los precios de esos recursos. Varios países han mejorado la gestión de sus ingresos imprevistos y han logrado atraer un volumen significativo de IED para la exploración y explotación de recursos recientemente descubiertos. No obstante, la diversificación económica y las amplias repercusiones sociales y ambientales de la extracción y el comercio de recursos naturales siguen planteando dificultades.

Varios países (en su mayoría países en desarrollo, aunque no exclusivamente) aplican algún tipo de restricción a la exportación de sus recursos naturales. Ello se debe en principio a varias razones. En esta sección, utilizando una lista preparada recientemente por la OCDE, se han examinado los datos disponibles sobre la presunta finalidad de las restricciones a la exportación. La mayoría de las medidas se imponen explícitamente para proteger las ramas de producción nacionales y para promover la elaboración y la adición de valor a nivel nacional. Ello puede deberse en parte a la progresividad arancelaria observada en los países importadores. Los programas sobre el contenido local también obedecen al deseo

de aumentar el valor añadido nacional. Según la teoría económica, la capacidad de la economía nacional para establecer vínculos regresivos es importante porque hace que las políticas sobre el contenido local sean herramientas eficaces de estímulo del desarrollo económico a largo plazo.

La agricultura es un sector importante, tanto desde el punto de vista de la producción como del consumo, para muchos países en desarrollo y menos adelantados (PMA). Por lo tanto, el sector cumple una función crucial en las estrategias de desarrollo de esos países. Los que han logrado aumentar la productividad del sector agrícola han registrado tasas elevadas de crecimiento económico y reducción de la pobreza (en particular, han mejorado los medios de subsistencia de los grupos más pobres). El comercio de productos agropecuarios se ha intensificado de manera significativa en los últimos años, y los precios de esos productos, ya elevados, siguen aumentando. Eso ha creado oportunidades para que los países en desarrollo movilicen sus exportaciones de productos agropecuarios con miras a promover el desarrollo.

En esta sección se han puesto de manifiesto los retos con que se enfrentan los exportadores de productos agropecuarios, y en particular los PMA, en el contexto del desarrollo. En primer lugar, la creciente proporción del comercio total consistente en productos elaborados –como resultado de la mayor coordinación vertical de las estructuras de producción– indica que la participación en las cadenas de suministro de alimentos es muy importante. En segundo lugar, las diferencias de productividad pueden constituir una desventaja para los países en desarrollo productores que deben competir a nivel mundial. En tercer lugar, el acceso a los mercados de los países desarrollados y los países en desarrollo del G-20 sigue planteando problemas, en particular para los exportadores de los PMA. Ello se debe en parte a que los aranceles sobre los productos agropecuarios son relativamente altos pero, en particular, obedece a los costos que entraña el cumplimiento de normas (incluidas las privadas) y reglamentos sanitarios y fitosanitarios y a los costos resultantes de las demoras en las fronteras.

En la sección se ponen de relieve otros dos retos. En primer lugar, en el sector de la agricultura, muchas cadenas de valor se caracterizan por la concentración de los mercados, a veces en varios puntos a lo largo de la cadena. Esto puede plantear problemas para los pequeños productores de los países en desarrollo. En segundo lugar, los precios de los productos agropecuarios son particularmente inestables, lo cual puede crear dificultades para los consumidores y los productores cuando deben tomar decisiones en materia de inversión. Los datos disponibles indican que la adopción conjunta por los importadores netos y los exportadores netos de medidas anticíclicas para reducir esa inestabilidad puede, en la práctica, contribuir a que los precios suban aún más.

Notas finales

- 1 La definición de recursos naturales no incluye los productos de la silvicultura y la pesca porque la bibliografía sobre el tema en la que se analiza el vínculo entre las exportaciones de recursos naturales y el desarrollo se ha centrado exclusivamente en los recursos de las industrias extractivas, como los minerales y el petróleo.
- 2 Sin embargo, algunos problemas son comunes a los dos sectores, entre ellos las medidas para hacer frente a la volatilidad de los precios y la capacidad de atraer la inversión extranjera directa (IED).
- 3 Véase, por ejemplo, Erten y Ocampo (2012). Según la definición de estos investigadores, los superciclos de los productos básicos son episodios en que la tendencia al alza de los precios dura mucho más de lo habitual (10 a 35 años) y afecta a una amplia gama de productos básicos.
- 4 El Africa Progress Panel (2013) señala que, desde fines del decenio de 1990, el consumo de metales refinados en China ha aumentado en promedio un 15% al año. La participación del país en la demanda mundial de cobre, aluminio y cinc se ha duplicado con creces; y en el caso del mineral de hierro, el níquel y el plomo, se ha triplicado. La densidad de utilización de los metales (la utilización de los recursos por cada 1.000 dólares EE.UU. del PIB real) en China es nueve veces superior al promedio mundial. El hecho de que en China las menas sean de baja calidad y difíciles de fundir hace que aumenten los costos de extracción (China.org.cn, 2013).
- 5 Véase en OMC (2010) un análisis pormenorizado de las causas de la volatilidad de los precios del petróleo y de sus efectos en los países exportadores e importadores de petróleo.
- 6 En forma paralela a la evolución de la actividad económica mundial que se describe en el informe de la OMC (2013c), el comercio mundial de recursos energéticos se reorientará desde la cuenca del Atlántico hacia la región de Asia y el Pacífico. Para principios del decenio de 2020, China habrá pasado a ser el principal país importador de petróleo, y la India, el principal importador de carbón (AIE, 2013).
- 7 Baumeister y Kilian (2013) proponen otra explicación, según la cual el vínculo entre los precios de los alimentos y del petróleo está determinado en gran medida por factores macroeconómicos comunes, y no por la incidencia del aumento de los precios del petróleo en los precios de los alimentos.
- 8 Véase un análisis pormenorizado de la cuestión de los recursos minerales y energéticos en Lee *et al.* (2012). Entre los estudios en que se argumenta que los precios de los productos básicos han experimentado un aumento permanente cabe mencionar los de Kaplinsky y Morris (2009) y Dobbs *et al.* (2013b).
- 9 Los análisis de la relación entre el aumento de las exportaciones y el desarrollo se ven afectados por problemas de claro carácter endógeno. No obstante, la relación representada en el gráfico D.6 llama la atención, ya que contradice la constatación más frecuente de que las exportaciones de productos primarios están asociadas a resultados económicos mediocres (por ejemplo, véase Wood (2007)).
- 10 Los 12 países considerados son Mauritania (2001), Mozambique (2004), el Níger (2008), Rwanda (2005), Santo Tomé y Príncipe (2006), el Senegal (2003), Sierra Leona (2006), el Sudán (2008), Tanzania (2005), el Togo (2010), Uganda (2013) y Zambia (2005).
- 11 Datos de la OMC sobre el comercio internacional y el acceso a los mercados, consultados el 2 de abril de 2014.
- 12 Esta información procede de Maertens y Swinnen (2014), que se basan en Maertens *et al.* (2011), Maertens (2009); Maertens y Swinnen (2009); Colen *et al.* (2012).
- 13 En bien de la coherencia, se utilizan las mismas definiciones de esas categorías al examinar en esta sección la cuestión de las corrientes comerciales y las estructuras arancelarias.
- 14 En la sección D.4 también se examina la importancia de las normas en el comercio de productos agropecuarios.
- 15 Véanse también conclusiones análogas en Liapis (2011).
- 16 Por ejemplo, las exportaciones de productos agropecuarios de los PMA aumentaron a razón de un 11% por año entre 2000 y 2012 (véase el cuadro D.6). El aumento fue considerablemente mayor en el caso de los productos alimenticios (11,6%) que en el de las materias primas (6,4%). El aumento anual medio (2010-2012) fue ligeramente superior (12,8%) en el caso de los PMA que, según la OMC, pertenecen a la categoría de "exportadores de productos agropecuarios". En este grupo, los países que registraron los mayores incrementos de las exportaciones de esos productos fueron Rwanda (22,4%) y Burkina Faso (21,6%).
- 17 Véase también Ng y Aksoy (2010b).
- 18 En esta sección, la composición del "grupo de países de ingresos bajos" coincide en gran medida con la del "grupo de PMA".
- 19 Iannotti y Robles (2011) citados en International Food Policy Research Institute (Instituto Internacional de Investigación sobre Políticas Alimentarias (IFPRI), 2011).
- 20 Cita de Wood (2003), página 163.
- 21 Véanse también los datos presentados en Szirmai (2012).
- 22 Sin embargo, esos informes también indican que hay una diferencia significativa entre las expresiones de interés de posibles inversores y las inversiones efectivamente hechas en actividades agrícolas (véase, por ejemplo, Arezki *et al.* (2011)).
- 23 Véase, por ejemplo, en Delich y Lengyel (2014) un examen de la contribución de la Fundación Pro Arroz a los excelentes resultados de las exportaciones de arroz de la Argentina.
- 24 OMC (2013). Los aranceles medios están basados en los mejores aranceles aplicables (NMF y trato preferencial otorgado a los PMA y a los países en desarrollo) ponderados utilizando una estructura típica de las exportaciones basada en datos de 2000-2001 (OMC, 2013b).
- 25 La tasa relativa de asistencia es una medida basada en las distorsiones de los mercados agrícolas relacionada con los precios. En particular, tiene en cuenta el equivalente que modifica el precio de las subvenciones o impuestos a los insumos que son específicos de determinados productos (Anderson *et al.*, 2013, página 428).
- 26 Los países están ordenados de mayor a menor según la intensidad del sesgo, Anderson *et al.* (2013), gráfico 5.
- 27 Los países están ordenados de mayor a menor según la intensidad del sesgo, Anderson *et al.* (2013), gráfico 5.
- 28 Véase el gráfico C.15 en OMC (2012), basado en las "Encuestas empresariales del ITC sobre las MNA". Los países incluidos en las encuestas son Burkina Faso, Egipto,

- Jamaica, Kenya, Madagascar, Marruecos, Mauricio, el Paraguay, el Perú, Rwanda y el Uruguay.
- 29 A veces, los costos de certificación son los únicos costos en que deben incurrir los países en desarrollo, por ejemplo, en los casos en que los métodos de producción tradicionales cumplen los criterios de sostenibilidad de los países importadores (Gibbon y Lazaro, 2010).
- 30 Maertens y Swinnen (2014) señalan que Aloui y Kenny (2005) y Cato *et al.* (2005) han estimado que el costo de la conformidad con las medidas sanitarias y fitosanitarias en los casos de las exportaciones de tomates de Marruecos y de camarones de Nicaragua, respectivamente, representan una parte minúscula de los costos totales de producción (menos del 5%), en tanto que Asfaw *et al.* (2010) constatan que los costos de inversión relacionados con la certificación de GlobalGAP representan el 30% de los ingresos anuales de los agricultores que cultivan hortalizas en Kenya. Basándose en las entrevistas que realizaron a exportadores de espárragos del Perú en 2009, Maertens y Swinnen (2014) estiman que el costo de la certificación y de las auditorías relacionadas con diversas normas privadas varía entre los 4.500 y los 7.000 dólares EE.UU. por año, pero este costo es ínfimo en relación con los costos de producción totales (menos del 1%).
- 31 También llamados "mercados monopsónicos".
- 32 En comparación con el equivalente de un arancel del 0,6% en el caso de los textiles y del 0,3% en el de los productos farmacéuticos, según el Foro Económico Mundial (2014), basado en datos de la USAID (2007).
- 33 Por ejemplo, Mc Millan *et al.* (2002) describen las dificultades de los agricultores de Mozambique para decidir si plantaban anacardos en un entorno normativo incierto.
- 34 Recuadro adaptado de Maertens y Swinnen (2014), basado en Schuster y Maertens (2013a; 2013b).
- 35 Por ejemplo, Schuster y Maertens han examinado la relación entre la certificación y las exportaciones en el caso del Perú. Estos investigadores no han constatado que la certificación tenga un efecto directo en los resultados de exportación de las empresas.
- 36 Véase un examen reciente de la bibliografía sobre "la maldición de los recursos naturales" en Heinrich (2011).
- 37 Esta constatación queda confirmada en parte por un análisis de regresión en el que se calcula la correlación condicional entre el aumento del PIB per cápita y dos medidas de las exportaciones de recursos naturales (los porcentajes del comercio total de mercancías correspondientes a los combustibles y los productos de la minería, respectivamente) en una submuestra de países del África subsahariana, teniendo en cuenta los efectos constantes por país y por año. El coeficiente de participación de los combustibles en el comercio total de mercancías pasó de ser estadísticamente no significativo en 1980-1999 a ser positivo y estadísticamente significativo en 2000-2012. El coeficiente de participación de los productos de la minería en el comercio total de mercancías, negativo y estadísticamente significativo en 1980-1999, pasó a ser estadísticamente no significativo en 2000-2012.
- 38 Tres de estos países, a saber: Burkina Faso, Tanzania y Mozambique, se convirtieron en países ricos en recursos después de que comenzó el estudio de la muestra. Burkina Faso pasó a ser un productor de oro a mediados del decenio de 1990. Tanzania y Mozambique se encuentran ambos sobre el Océano Índico, donde recientemente se han descubierto grandes yacimientos de petróleo y gas natural. Mozambique, en el que la producción de carbón podría llegar a los 100 millones de toneladas en los próximos 10 años, también reúne las condiciones para convertirse en uno de los principales exportadores de carbón a la India y China (Africa Progress Panel (2013)).
- 39 En varios estudios se ha utilizado la relación entre las exportaciones de productos primarios y las exportaciones totales como índice de la abundancia de recursos naturales. Wood (2007) critica esta medida porque el coeficiente de exportación depende del capital físico y humano de un país, que, a su vez, denota una clara correlación con resultados positivos en materia de desarrollo. Para resolver este problema, la medida de la abundancia de los recursos naturales que se utiliza en esta sección es el ingreso total generado por la explotación de recursos naturales como porcentaje del PIB. Se define como la diferencia entre el valor de la producción de petróleo, gas natural, carbón, minerales y productos de la silvicultura a precios mundiales y los costos totales de producción.
- 40 No obstante, Lee *et al.* (2012), señalan que, a pesar de que las actividades de exploración se han intensificado, los descubrimientos de yacimientos excepcionalmente importantes de minerales son cada vez menos frecuentes. Además, en los países en los que el sector de la minería está plenamente desarrollado, como Chile y Sudáfrica, los costos de producción aumentan de manera significativa a medida que disminuye la calidad de las menas de metales comunes y preciosos (Africa Progress Panel (2013)).
- 41 Collier y Venables (2010) muestran los niveles significativamente más bajos de exploración en África en comparación con los países de la OCDE: en el año 2000, el valor medio de los recursos explotables del subsuelo por kilómetro cuadrado de territorio en la OCDE se estimaba en 114.000 dólares EE.UU. La cifra equivalente en África era apenas de 23.000 dólares EE.UU. Esto indica, entre otras cosas, que es necesario aplicar tecnologías a la exploración y explotación de recursos.
- 42 Véase un análisis pormenorizado de la cuestión en FMI (2012a).
- 43 Según Van der Bremer y Van der Ploeg (2013), la cuantía del fondo intergeneracional sería mayor si no estuviera previsto que las generaciones futuras fueran mucho más ricas que las actuales.
- 44 El incremento de los gastos sumado a un aumento explosivo de los precios de los productos básicos está asociado, entre otras cosas, a la apreciación del tipo de cambio real. Este es el llamado "efecto del gasto" del mal holandés –véase OMC (2010)–. Si al período de expansión sigue un período de contracción, los gobiernos se ven obligados a recortar los gastos y permitir bruscas devaluaciones del tipo de cambio real (Sinnott *et al.* (2010)).
- 45 La mayoría de los estudios están centrados en el gasto público debido a que las recaudaciones de impuestos son endógenas respecto del ciclo económico. Es más, como explican Frankel *et al.* (2013), una razón importante por la que ese gasto tiene un carácter procíclico es que los ingresos fiscales o las regalías por explotación de minerales aumentan en las etapas de expansión y los gobiernos no pueden resistir la presión política o la tentación de aumentar los gastos de manera proporcional, o incluso más.
- 46 A este respecto, cabe hacer una advertencia. Erbil (2011) analiza el carácter cíclico de la política fiscal en 28 países en desarrollo productores de petróleo en el período 1990-2009. Teniendo en cuenta la causalidad inversa entre la producción de productos distintos del petróleo y las variables fiscales, sus datos ponen claramente de relieve el carácter procíclico de la política fiscal de esos países. Los resultados no son uniformes para todos los niveles de ingresos: el gasto es procíclico en los países de ingresos bajos y medios y anticíclico en los países de ingresos altos.

- 47 Imbs y Wacziarg (2003) constatan la existencia de una curva en forma de U según la cual los países en las primeras etapas de desarrollo diversifican su producción y, una vez alcanzado un determinado nivel de ingresos, tienden a concentrarla de nuevo.
- 48 Véase una explicación detallada en OMC (2010), en particular en el recuadro 10.
- 49 Cuando se produce un grave deterioro del medio ambiente, el daño ambiental marginal puede ser mayor que el beneficio marginal de la extracción del recurso, de modo que la solución óptima es no explotarlo. Entre los rápidos avances tecnológicos que amenazan con reducir la ventaja comparativa figuran la invención de tecnologías alternativas o la explotación de nuevas fuentes de recursos. Un ejemplo notable es la tecnología de fracturación hidráulica ("fracking"), que ha aumentado en gran medida la disponibilidad de petróleo de fuentes no convencionales y, en particular, el acceso a las reservas de gas natural en los Estados Unidos. Véase *The Economist* (2013).
- 50 Ciertos países, como Malasia, Tailandia, Indonesia y Sri Lanka diversificaron sus economías desarrollando el sector manufacturero (Coxhead (2007)). En los últimos decenios, algunos países del Consejo de Cooperación del Golfo se han diversificado fomentando servicios con gran potencial de crecimiento. Bahrein, por ejemplo, desarrolló el sector de los servicios financieros tras la retirada de la comunidad bancaria internacional del Líbano al estallar la guerra civil en ese país en 1975. Otros ejemplos notables son el desarrollo de la aviación, el turismo, los servicios inmobiliarios y de esparcimiento, educación y logística y otros servicios para las empresas en países como Qatar (que será el anfitrión de la Copa Mundial de la FIFA en 2022) y los Emiratos Árabes Unidos. Véase en Hvidt (2013) una evaluación crítica general de la diversificación económica en los países del Consejo de Cooperación del Golfo.
- 51 Por ejemplo, el Africa Progress Panel (2013) indica que el repentino crecimiento de África en los últimos 10 años estuvo impulsado por las industrias extractivas que operaban en enclaves poco vinculados al resto de la economía local y exportaban en su mayor parte petróleo y minerales en bruto.
- 52 Aragon y Rud (2009), citado en Sinnott *et al.* (2010).
- 53 Véase en Coxhead (2007) una reseña de la experiencia de Chile, que logró que su economía creciera diversificando las exportaciones basadas en recursos naturales para incluir productos nuevos y más avanzados.
- 54 Beverelli *et al.* (2011) construyeron un modelo teórico que demuestra que se puede evitar la apreciación del tipo de cambio real (mal holandés) si los procesos de especialización se orientan hacia los sectores manufactureros que hacen un uso más intensivo de los recursos naturales. Estos investigadores, que utilizan diversas fuentes de información sobre los descubrimientos de yacimientos de petróleo en 132 países, proporcionan datos empíricos en apoyo de esta hipótesis.
- 55 Como señalan Sinnott *et al.* (2010), esto ocurre también en los sectores manufactureros, lo cual explica por qué las zonas industriales francas que funcionan como enclaves a veces pueden obtener buenos resultados en países en que el entorno para la actividad empresarial no es favorable. Véase un análisis bien estructurado del nexo entre la dotación de recursos naturales y la calidad de las instituciones en OMC (2010).
- 56 Entre esos ejemplos cabe mencionar los siguientes: las cuantiosas inversiones realizadas en un oleoducto y en las instalaciones portuarias conexas en el Sudán; la construcción de un puerto de aguas profundas en Santa Clara, de una línea férrea de 560 km entre Belinga y la costa y de una central hidroeléctrica en el Gabón; la renovación de las líneas de ferrocarriles que unen a Angola, la República Democrática del Congo y Zambia.
- 57 Por ejemplo, en el Irak, el Gobierno adjudicó sus contratos de servicios para la extracción de petróleo mediante subastas abiertas y competitivas que le permitieron obtener excelentes resultados. El consorcio al que se adjudicó el contrato para explotar el yacimiento de petróleo de Rumaila recibirá 2 dólares EE.UU. menos por barril que el precio exigido por el licitante que ocupaba el segundo lugar, lo cual podría entrañar, para 2017, una diferencia de 1.800 millones de dólares EE.UU. por año para el Tesoro del Irak (Red de Soluciones para el Desarrollo Sostenible (2013)).
- 58 Guriev *et al.* (2011) analizan los factores determinantes de las nacionalizaciones en el sector del petróleo en distintas partes del mundo durante el período 1960–2006, y muestran, tanto teórica como empíricamente, que cuando los precios del petróleo suben, también aumentan las probabilidades de nacionalización.
- 59 Véase un examen pormenorizado del problema del oportunismo en los sectores de los recursos naturales en OMC (2010), sección E.
- 60 Véase más información sobre la EITI y otras iniciativas para aumentar la transparencia, como el Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley (KPCS), en OMC (2010), sección E.
- 61 Los efectos constantes por país captan las características de los países que no varían con el tiempo. Los efectos constantes por año reflejan los ciclos económicos mundiales.
- 62 La producción de un barril de aceite de esquistos puede generar hasta 1,5 toneladas de desechos sólidos, cuyo volumen puede ser hasta un 25% mayor que el de los esquistos originales (Consejo Consultivo de las Academias de Ciencias de Europa (2007)).
- 63 Anualmente se descargan y queman más de 150.000 millones de metros cúbicos (o 5,3 billones de pies cúbicos) de gas natural. El gas quemado anualmente equivale al 25% del consumo de gas de los Estados Unidos (Asociación Público-Privada para la Reducción de la Quema de Gas en el Mundo (GGFR) (2013)). Esta asociación público-privada se puso en marcha en la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo en 2002. La reducción de la pobreza es también parte integrante del programa de la GGFR, que idea soluciones para que las comunidades locales que viven cerca de los lugares de quema de gas puedan aprovechar el gas natural y el gas licuado de petróleo que normalmente se quema y se desperdicia. En el marco de este programa ya se han evaluado oportunidades para la utilización del gas en pequeña escala en varios países.
- 64 El índice de comportamiento ecológico, formulado por el Centro de Derecho y Política Ambientales de la Universidad de Yale, sirve para clasificar a los países según su comportamiento con respecto a cuestiones ambientales de alta prioridad en dos esferas normativas generales: la protección de la salud humana contra los daños ambientales y la protección de los ecosistemas.

E. Sincronización y globalización crecientes de las perturbaciones macroeconómicas

En la presente sección se describe la sincronización y propagación crecientes de las perturbaciones macroeconómicas en los últimos años, tras un período de aparente moderación general de la volatilidad. Se examina el papel de las cadenas de valor mundiales en la transmisión de las perturbaciones macroeconómicas y se analiza cómo influye la estructura de las exportaciones en la volatilidad. En la sección se describe el modo en que se propagó la crisis económica de los países desarrollados a los países en desarrollo y la respuesta coordinada con la que se pudo limitar el uso de medidas proteccionistas después de la crisis. A pesar de hallarse inmerso en la mayor desaceleración económica desde el decenio de 1930, el mundo no recurrió al proteccionismo de forma generalizada. Uno de los factores que explican este hecho es la existencia de un conjunto de normas comerciales internacionales.

Índice

1	Volatilidad macroeconómica de las economías en desarrollo	190
2	Las economías en desarrollo durante la crisis de 2008-2009	193
3	Reacción de la política comercial a la crisis	196
4	Conclusiones	205

Algunos hechos y conclusiones importantes

- La volatilidad macroeconómica es mala para el desarrollo porque reduce el crecimiento económico y afecta negativamente a la distribución de la renta. Antes de que comenzara la crisis económica de 2008, en los países en desarrollo la volatilidad había ido disminuyendo.
- El pronunciado descenso del comercio en 2008 y 2009 pone de relieve la dependencia de las economías en desarrollo de la evolución cíclica de la economía de los países desarrollados, y viceversa. Además de la caída de la demanda, otros factores tales como el funcionamiento de las cadenas de valor mundiales y el agotamiento de la financiación del comercio explican el colapso de la actividad comercial.
- Pese a la gravedad de la crisis económica mundial, no se produjeron brotes a gran escala de proteccionismo comercial. Los datos empíricos dan a entender que durante la crisis y posteriormente, la condición de miembro de la OMC ha actuado a modo de freno a la aplicación de medidas restrictivas del comercio.
- Los países en desarrollo del G-20 participaron en la respuesta coordinada a la crisis recurriendo a instrumentos macroeconómicos para estimular sus economías y comprometiéndose a no introducir nuevos obstáculos al comercio.
- La difusión de las cadenas de valor mundiales ha aumentado los vínculos entre países y ha generado un interés común en impedir que se propague el proteccionismo. La introducción de obstáculos al comercio habría sido ineficaz para promover la recuperación económica a mediano y largo plazo.

1. Volatilidad macroeconómica de las economías en desarrollo

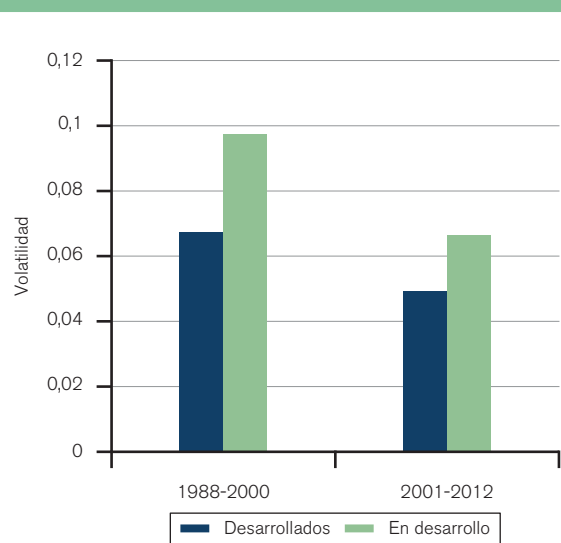
La volatilidad macroeconómica es perjudicial para el desarrollo porque puede reducir el crecimiento económico, hace que a los hogares les resulte difícil estabilizar su consumo y afecta negativamente a la distribución de los ingresos. La volatilidad macroeconómica se define en este documento como la volatilidad del componente cíclico del PIB, es decir, la volatilidad relativa a la tasa tendencial de crecimiento del PIB.¹

A partir del trabajo pionero de Ramey y Ramey (1995), un número significativo de estudios ha demostrado la existencia de una relación negativa entre la volatilidad macroeconómica y el crecimiento (Martin y Rogers (2000); Aghion y Banerjee (2005); Hnatkovska y Loayza (2005)). La volatilidad reduce el crecimiento debido principalmente a su influencia negativa sobre la acumulación de capital, ya que agrega incertidumbre al rendimiento de las inversiones en capital humano y físico. La pérdida de bienestar puede ser consecuencia también de las dificultades para estabilizar el consumo asociadas a las restricciones en materia de inversión, que suelen ser mayores en los países en desarrollo (Loayza *et al.*, 2007). Diversos estudios empíricos han concluido asimismo que la volatilidad agrava la desigualdad de los ingresos (Banco Interamericano de Desarrollo (1995); Breen y García-Penalosa (2005); Laursen y Mahajan (2005)).

La volatilidad macroeconómica es mayor en el conjunto de los países en desarrollo que en los países desarrollados (Agénor y Montiel, 2008). Así se muestra en el gráfico E.1, donde se compara la volatilidad experimentada por los países desarrollados y en desarrollo antes del año 2000 con la registrada desde entonces. En ambos períodos, la volatilidad de los países en desarrollo fue mayor que la de los países desarrollados. La volatilidad fue menor en el segundo período en los dos grupos de países. La volatilidad de los países en desarrollo se puede desglosar en factores internos y externos (Loayza *et al.*, 2007).

Por factores externos se entienden la apertura comercial de un país y su integración en la economía mundial en la esfera de las mercancías, los servicios y las finanzas. Entre los factores internos cabe citar la estructura económica (en particular, la de la oferta), las instituciones y las políticas fiscal, monetaria y cambiaria aplicadas (Fatás y Mihov, 2013). Estos factores internos y externos no son necesariamente independientes. Por ejemplo, las limitaciones que afectan a la oferta pueden hacer que los ingresos de exportación y fiscales de un país dependan de un número limitado de productos. Si se trata de un país abierto al comercio y que carece de capacidad para determinar los precios de los mercados internacionales (es decir, si no es suficientemente grande para influir en los precios de mercado), la volatilidad de los precios de los productos puede provocar fácilmente dificultades

Gráfico E.1: Volatilidad en los países en desarrollo, 1988-2000 y 2000-2012



Fuente: Cálculos de los autores basados en datos de los Indicadores del Desarrollo Mundial.

Nota: La volatilidad se mide calculando la desviación estándar del componente cíclico del PIB durante los períodos 1988-2000 y 2000-2012. El componente cíclico del PIB se obtiene aplicando el filtro de Hodrick-Prescott. Se han excluido los países cuyos datos presentaban lagunas. Entre las "economías en desarrollo" se incluye a los miembros de la Comunidad de Estados Independientes.

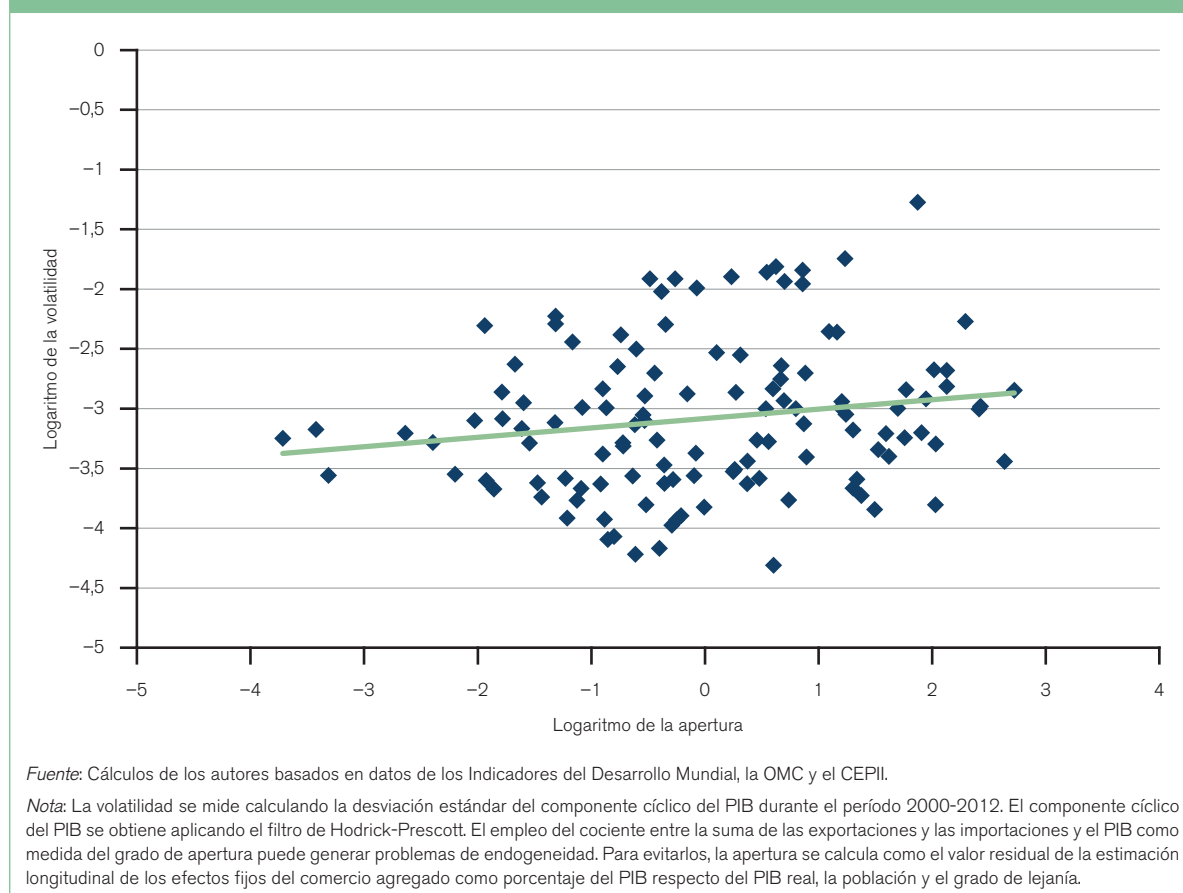
económicas. Las secciones que figuran a continuación se centran en la apertura comercial y en la relación existente entre la concentración sectorial y la apertura como posibles vías de volatilidad macroeconómica.²

(a) Apertura comercial y volatilidad

En primer lugar, examinamos la apertura comercial y su efecto en la volatilidad macroeconómica. Los estudios sobre el comercio sugieren que en determinadas circunstancias la apertura puede acentuar la volatilidad macroeconómica, pero que también puede tener un efecto amortiguador. Los ciclos económicos de los países que mantienen vínculos comerciales más fuertes suelen estar más estrechamente relacionados (Frankel y Rosen, 2008). Este dato sugiere que el comercio actúa como un mecanismo de transmisión de las perturbaciones específicas de un país a otros. En el contexto de la reciente crisis económica, algunos autores han mantenido que el comercio ha sido uno de los principales mecanismos de transmisión que han contribuido a dar a la crisis una dimensión internacional (Lane y Milesi-Ferretti, 2010).

Algunos autores han destacado el papel desempeñado por las cadenas de valor mundiales en la transmisión de las perturbaciones macroeconómicas. Por ejemplo, Lee *et al.* (1997) han señalado la existencia de un "efecto de amplificación",³ en el sentido de que las pequeñas variaciones en la demanda final pueden provocar una gran

Gráfico E.2: Volatilidad y apertura comercial, 2000–2012



variación en la demanda de bienes intermedios a lo largo de la cadena de valor. Una mayor integración vertical de las cadenas de valor, que sincroniza los ciclos económicos, puede provocar un aumento de la volatilidad (Di Giovanni y Levchenko, 2010). La mayor apertura comercial también implica un incremento de la exposición a las perturbaciones económicas externas, a las que son más vulnerables los sectores más orientados hacia el exterior. Algunos de los resultados empíricos que respaldan esta conclusión se basan en datos sectoriales (Di Giovanni y Levchenko, 2009). El estudio de Easterly y Kraay (2000), centrado en las economías pequeñas, concluye que estos países presentan una mayor volatilidad macroeconómica, que se explicaría por su mayor apertura y sensibilidad a las perturbaciones de la relación de intercambio.

El gráfico E.2 muestra la relación existente entre el grado de apertura comercial de los países en desarrollo y la volatilidad. En el caso de esta muestra concreta de países y de este período temporal, la relación entre el grado de apertura y la volatilidad macroeconómica es positiva, si bien, como se explica *infra*, esta relación debe interpretarse con cautela.

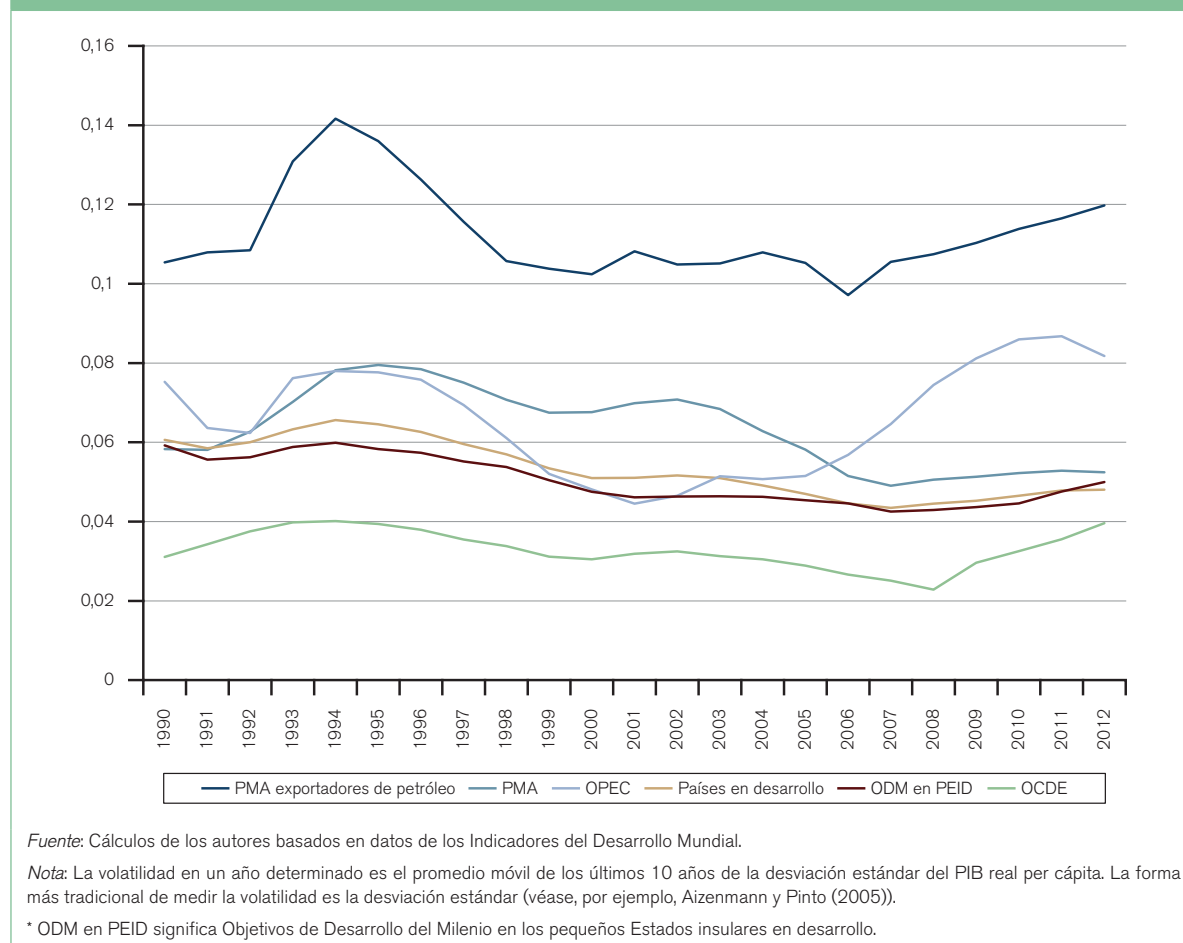
Sin embargo, también existen datos que indican que la apertura comercial puede reducir la volatilidad. Cuando predominan las perturbaciones de ámbito nacional, la

relación entre el comercio y la volatilidad puede ser de signo negativo, ya que el comercio se convierte en una fuente de diversificación (Tenreyro *et al.*, 2012). Por ejemplo, el comercio hace posible que los productores nacionales de bienes respondan a las perturbaciones que afectan a la cadena de suministro del país aumentando su oferta en el extranjero. Del mismo modo, si un país tiene varios interlocutores comerciales, las perturbaciones de la demanda provocadas por recesiones nacionales o recesiones de cualquiera de los interlocutores comerciales afectarán a los productores del primero en menor medida que si el comercio estuviera más limitado. El efecto de la apertura también interactúa con la estructura subyacente de las exportaciones, tal y como observan Haddad *et al.* (2012), quienes muestran que en una elevada proporción de los países que cuentan con exportaciones relativamente diversificadas la relación entre el grado de apertura y la volatilidad es de signo negativo.

(b) La importancia de la estructura de las exportaciones

Diversos estudios han analizado el vínculo entre la volatilidad macroeconómica y la estructura de las exportaciones de un país. En el caso de los países africanos, Kose y Riezman (2001) concluyen que las

Gráfico E.3: Volatilidad a lo largo del tiempo en los distintos grupos de países



perturbaciones de la relación de intercambio explican el 45% de la volatilidad de su producción agregada, porque una proporción significativa de sus exportaciones se concentra en un limitado número de productos básicos. Además, las perturbaciones comerciales adversas causan recesiones prolongadas, ya que provocan una reducción significativa de la inversión agregada. Durante la reciente crisis mundial, los exportadores de productos básicos se enfrentaron a disminuciones de la demanda y los precios que se tradujeron en una mayor volatilidad de la producción. En el caso de los países en desarrollo que forman parte de cadenas de valor mundiales del sector manufacturero, los productores de bienes duraderos se vieron seriamente perjudicados por la crisis mundial, ya que las inversiones a largo plazo se pospusieron (Baldwin, 2009). Ello se tradujo en un aumento de la volatilidad del PIB debido al importante papel que desempeñan los gastos de capital en la demanda agregada.

(c) Disminución de la volatilidad a lo largo del tiempo

Otra de las características de la volatilidad macroeconómica de los países en desarrollo ha sido su disminución desde mediados del decenio de 1990, antes de aumentar de nuevo

durante la gran recesión de 2008-2009. En el gráfico E.3 se muestra la evolución en el tiempo de la volatilidad en distintos grupos de países. Para representar a los países desarrollados se utilizan los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El gráfico incluye todos los países en desarrollo y diversos subgrupos de esta categoría de países: los países menos adelantados (PMA), los PMA exportadores de petróleo, los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y los pequeños Estados insulares. La volatilidad en todas las categorías de países en desarrollo es mayor que la registrada en los miembros de la OCDE, si bien a partir aproximadamente del año 1995 existe una clara tendencia decreciente en todos los grupos.

El panorama descrito es congruente con “la gran moderación”, expresión que se utiliza para describir la disminución a largo plazo de la volatilidad de la producción y la inflación que comenzó aproximadamente en el citado período en el grupo de países industrializados G-7 (Kim y Nelson (1999); Blanchard y Simon (2001); Stock y Watson (2003); Stock y Watson (2005); Del Negro y Otrok (2008)). El gráfico E.3 sugiere que la gran moderación se extendió asimismo a los países en desarrollo. Ello no es del todo sorprendente ya que los países desarrollados son importantes mercados de exportación y fuentes de

Recuadro E.1: Efecto de contagio y escasa comprensión del fenómeno de interconexión en el momento de la crisis

La crisis de 2008-2009 puso de manifiesto una subestimación de la creciente importancia de los efectos indirectos entre las economías en desarrollo y las desarrolladas. El concepto de “escisión” entre las economías desarrolladas y en desarrollo había incluso ganado popularidad antes del hundimiento de Lehman Brothers en 2008, aunque algunos autores adoptaron una visión más matizada que sostenía la existencia de una “divergencia, pero no de una escisión” (Fondo Monetario Internacional (FMI), 2008). Akin y Kose (2007) estimaron que los efectos indirectos de las economías avanzadas en las economías en desarrollo se habían “reducido sustancialmente” desde el decenio de 1990. En un esfuerzo por mejorar su comprensión del fenómeno de la “interconexión mundial” (en particular la difusión de las perturbaciones), en 2012 el Fondo Monetario Internacional (FMI) introdujo un nuevo marco de vigilancia macroeconómica de ámbito multilateral con el objetivo de mejorar la evaluación de los efectos indirectos en un mundo más abierto al comercio y a los movimientos de capital (FMI, 2012a; 2011a; 2011b). Uno de los nuevos enfoques consiste en “conectar los puntos” de las economías mediante un “análisis de redes de grupos”, centrándose en las relaciones entre tres categorías de agentes: el grupo de principales economías mundiales (las “cinco economías sistémicas”); los grupos de economías en las que las conexiones internas son más estrechas que los vínculos con el exterior (por ejemplo, los países nórdicos y bálticos); y los “guardas” o agentes conectores que vinculan a unos grupos con otros y con el núcleo de los grupos (por ejemplo China aparece como guarda de las cadenas de suministro asiáticas).

financiación principales de los países en desarrollo. La moderación de la volatilidad en los países industrializados podría haberse transmitido a los países en desarrollo por esas vías. Un factor igualmente importante que contribuyó a la disminución de su volatilidad a lo largo del tiempo fue la transformación estructural que tuvo lugar como parte del proceso de desarrollo (Koren y Tenreyro (2007) hacen referencia a la diversificación y a la menor dependencia de sectores volátiles).

En resumen, aunque los países en desarrollo están expuestos a una mayor volatilidad macroeconómica que los países desarrollados, esta volatilidad ha ido disminuyendo con el tiempo. Una mayor apertura comercial no se traduce necesariamente en una mayor volatilidad, ya que la apertura podría también constituir una fuente de diversificación. Sin embargo, la concentración de las exportaciones en un pequeño número de mercancías, especialmente si se trata de productos básicos o recursos naturales, se asocia a una mayor volatilidad. Como se explica detalladamente en la sección C, la participación en cadenas de valor mundiales genera importantes oportunidades económicas, pero también puede aumentar la exposición a las perturbaciones económicas.

2. Las economías en desarrollo durante la crisis de 2008-2009

- (a) Los ciclos económicos están más estrechamente relacionados debido a la influencia del comercio, las finanzas y la producción mundiales

El hundimiento del comercio en 2008-2009 puso de relieve la dependencia de las economías en desarrollo respecto a la evolución económica cíclica de los países

desarrollados, y viceversa (véase el recuadro E.1). En el plano mundial, el comercio ha sido la correa que ha transmitido a los productores de las economías en desarrollo la caída de la demanda estadounidense y europea. Los efectos macroeconómicos de la caída de la demanda estadounidense habrían sido los convencionales si no los hubiera amplificado la existencia de complejos vínculos financieros y microeconómicos. Como han señalado algunos autores (por ejemplo, Baldwin, 2009), los modelos de demanda tradicionales no lograron explicar la magnitud del hundimiento del comercio como consecuencia de una caída ordinaria de la demanda; más adelante se examinan otros posibles factores explicativos, algunos de ellos relacionados con la oferta (el agotamiento del crédito al comercio, el funcionamiento de las cadenas de suministro modernas y la actitud de espera que adoptaron los consumidores en todo el mundo).

La consecuencia macroeconómica de esta propagación de la crisis ha sido la sincronización de los ciclos económicos de las distintas regiones (incluso entre los países desarrollados y en desarrollo) tanto en las fases de contracción como en las fases de expansión (véase el gráfico E.4), reforzándose mutuamente.

Como se indica en el cuadro E.1 y en el estudio de Baldwin (2009), el elemento “compositivo” y de “sincronización” de esta gran fluctuación de la demanda explican en parte su peculiar naturaleza. El efecto compositivo está relacionado con el hecho de que la perturbación de la demanda fue importante, pero se concentró en gran medida en una limitada categoría de bienes (maquinaria, equipos electrónicos y de telecomunicaciones, productos de la industria del automóvil) y productos intermedios que actualmente son componentes esenciales de las cadenas de suministro para la producción de bienes duraderos. Durante la crisis, el comercio mundial exhibió un

Cuadro E.1: Exportaciones mundiales de manufacturas, por productos, 2001T1-2010T4
 (variación porcentual interanual en \$EE.UU.)

	2008				2009				2010			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Manufacturas	16	19	13	-10	-28	-30	-22	0	20	23	18	16
Hierro y acero	16	30	48	7	-36	-54	-54	-30	7	43	33	23
Productos químicos	20	25	22	-6	-23	-24	-17	8	26	20	12	11
Equipo de oficina y telecomunicaciones	10	13	7	-14	-28	-22	-15	8	31	30	24	17
Productos de la industria del automóvil	16	16	4	-25	-47	-46	-28	5	42	37	18	15
Otro tipo de maquinaria	20	22	14	-7	-26	-30	-25	-7	12	19	22	20
Textiles	10	9	3	-13	-27	-26	-17	0	17	18	17	14
Prendas de vestir	11	11	8	-2	-10	-15	-12	-7	-1	5	10	18

Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC basadas en datos simétricos de la base de datos Global Trade Atlas del GTIS.

comportamiento más cíclico que el PIB debido al elevado peso de esos productos (el 60% del comercio) en el comercio total. El hundimiento del comercio se transmitió a fases más tempranas del proceso de producción cuando los grandes países en desarrollo, en los que la demanda de manufacturas había disminuido, redujeron sus compras de productos básicos y materias primas, a menudo exportados por países de bajos ingresos.

Como se ha señalado anteriormente, las investigaciones sugieren que solo una parte del "gran hundimiento del comercio" podía atribuirse a la caída de la demanda agregada (según Eaton *et al.* (2011), el 70%, mientras que cerca del 30% se explicaría por otros factores).

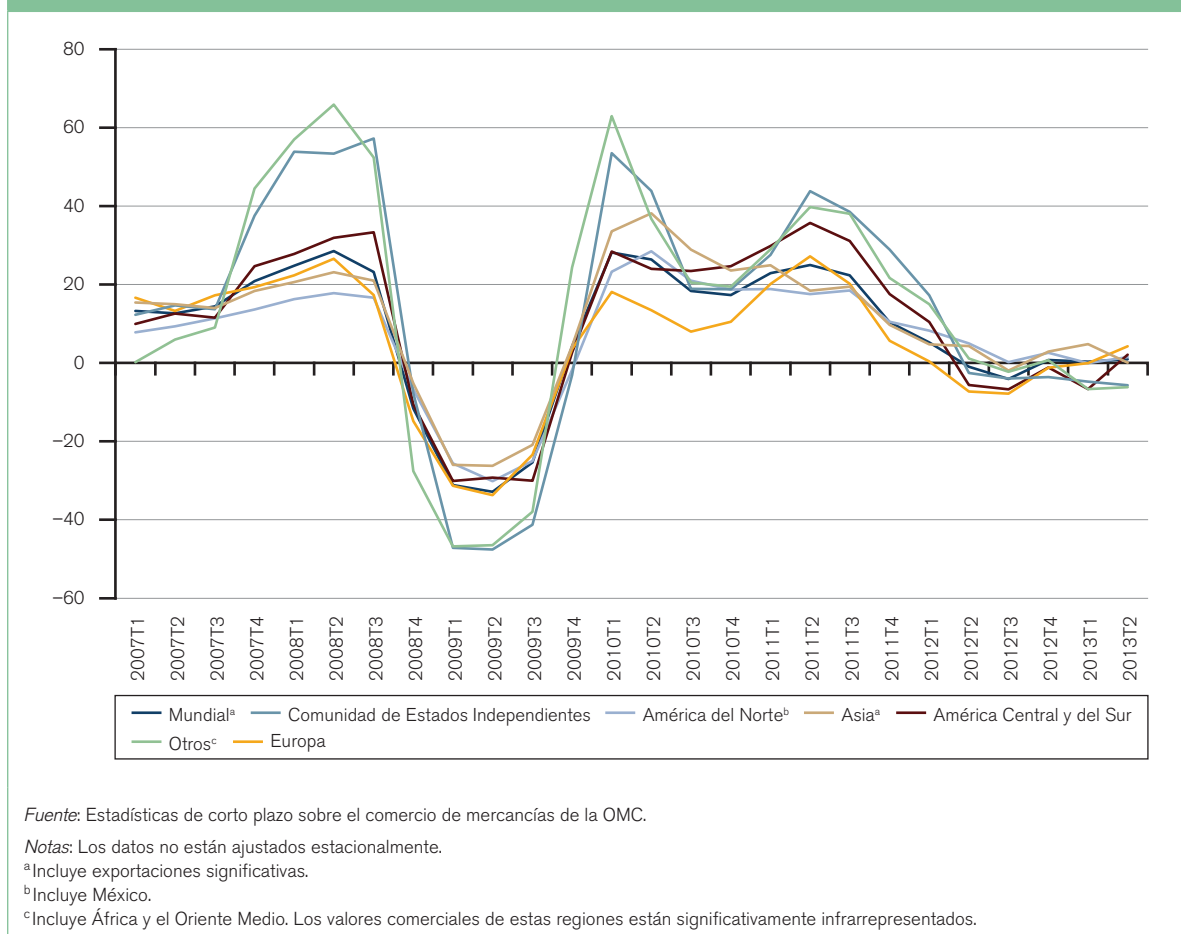
Entre los restantes factores explicativos cabe citar la contracción de la financiación del comercio, asociada a la disminución del crédito provocada por la crisis más general del sistema financiero internacional. La financiación es el elemento vital del comercio, ya que la mayoría de las transacciones comerciales se financian mediante algún tipo de crédito, garantía y/o seguro. Un creciente número de estudios destacan el papel de la financiación del comercio y confirman los vínculos existentes entre la vulnerabilidad de la financiación externa (del comercio) y los resultados de los comerciantes (Chor y Manova, 2012; Amiti y Weinstein, 2011; Auboin y Engemann, 2012). El Informe sobre el comercio mundial de 2013 analiza la importancia de este canal (sección II.D.3). Las economías en desarrollo se han visto afectadas principalmente por la contracción de la financiación del comercio, asociada a la reevaluación por parte de los bancos mundiales del riesgo de contraparte. En ciertos casos, los grandes compradores dejaron de otorgar facilidades de pago o financiación a sus proveedores de los países en desarrollo, quienes a su vez tampoco pudieron recurrir a la ayuda del sector bancario nacional (Auboin, 2009). La escasez de financiación del comercio en algunos países en desarrollo llevó al G-20 a aportar fondos líquidos y garantías para la financiación del comercio por un importe de 250.000 millones de dólares EE.UU. durante un período de dos años.⁴

Además, se ha ido formando un consenso acerca del papel del canal de la "cadena de suministro", otra de las causas importantes del "gran hundimiento del comercio". Debido a la desagregación de los procesos de producción, la naturaleza "justo a tiempo" de las redes de producción integradas verticalmente (descrita por Baldwin) tiende a facilitar una propagación más rápida de las perturbaciones de la demanda a través de la "fábrica en línea". Otra de las razones que explican el hundimiento del comercio es la existencia de mejores corrientes de información entre los distintos eslabones de la cadena de suministro, que permite a los productores de las fases iniciales del proceso de producción acceder rápidamente a la información sobre ventas de los minoristas en tiempo real. Di Giovanni y Levchenko (2010) y Li y Lu (2009) han descrito el proceso de integración vertical de la producción entre distintos países.

Engel y Wang (2011) han documentado el papel que desempeña la composición del comercio, en particular el de productos duraderos, en la volatilidad del comercio. Alessandria *et al.* (2012) se han centrado en las variaciones comerciales que no pueden explicarse por la composición. Los autores concluyen que las existencias explican un porcentaje significativo de la caída de las importaciones durante la reciente recesión mundial. Debido en parte a que el comercio internacional lleva tiempo y es costoso, las empresas que participan en él tienden a mantener mayores existencias. Estas variaciones de las existencias generan mayores fluctuaciones en el comercio internacional que en el PIB. Las variaciones de existencias de los proveedores pueden de hecho ser mayores que las de los productores de bienes finales (y también menos óptimas).

El proteccionismo comercial ha tenido una influencia mucho menor que los factores mencionados anteriormente. La sección E.3 analiza en detalle la evolución de las medidas restrictivas del comercio adoptadas desde la crisis económica. A la luz de la gravedad de la crisis, la respuesta ha sido muy limitada. Gracias a que los gobiernos son más conscientes de los riesgos económicos asociados

Gráfico E.4: Exportaciones trimestrales de mercancías por región, 2007T1–2013T2 (variación porcentual interanual en \$EE.UU.)



al proteccionismo, a la existencia de normas comerciales multilaterales que han hecho más difícil recurrir a un proteccionismo “abierto”, y al compromiso de la OMC de incrementar la vigilancia del comercio, el proteccionismo ha aumentado de forma limitada. Henn y McDonald (2011), utilizando datos a nivel de productos, demuestran que, en términos agregados, las medidas proteccionistas podrían haber reducido el comercio mundial en solo un 0,2%, pero también destacan que sigue siendo posible recurrir a un proteccionismo subrepticio u “oculto” aplicando medidas internas no arancelarias en lugar de aumentos arancelarios, como ha ocurrido desde 2009.

(b) Las economías en desarrollo forman parte de la respuesta en materia de políticas

Una respuesta coordinada en materia de políticas requiere para ser eficaz no solo de la participación de las economías desarrolladas sino también de las economías en desarrollo, dado el peso que tienen en la producción y el comercio mundiales. En la cumbre del G-20 celebrada en Londres en abril de 2009, los países en desarrollo del G-20 acordaron participar con los países desarrollados en el programa

anunciado de estímulo fiscal y monetario destinado a elevar la demanda interna (en aproximadamente un 2% del PIB). Asimismo, se comprometieron a respetar la cláusula de mantenimiento del *statu quo* en materia de proteccionismo, absteniéndose de hacer uso del margen normativo que les permiten sus compromisos en el marco de la OMC (por ejemplo, elevando los aranceles hasta sus límites “consolidados” y sirviéndose de las flexibilidades en la esfera de las medidas no arancelarias). Manteniendo abiertos sus mercados y haciendo posible cierta previsibilidad en el acceso a los mercados en un período difícil los países en desarrollo del G-20 han contribuido a la resolución de la crisis.

Los países de bajos ingresos han sido receptores pasivos de las perturbaciones económicas mundiales, a pesar de haber tenido una responsabilidad nula o escasa en su origen. Han sufrido sus repercusiones en forma, por ejemplo, de una disminución de la financiación disponible para el comercio (Auboin, 2013), una disminución de las remesas procedentes de los trabajadores residentes en el extranjero y una reducción de la demanda de materias primas y productos básicos. Dabla-Norris y Gündèz (2012) han mostrado que la magnitud y frecuencia de las perturbaciones económicas tienden a ser mayores en los

países de bajos ingresos que en los países adelantados y en desarrollo del G-20. Los autores sostienen que los modelos ordinarios en los que las perturbaciones negativas regresan rápidamente a los niveles anteriores de ingresos no sirven para describir lo que sucede en los países de bajos ingresos, que no disponen de los instrumentos normativos, las reservas adecuadas y las estructuras económicas diversificadas necesarios para atenuar los efectos de las grandes crisis externas.

(c) Países de bajos ingresos

Gracias a la estabilización macroeconómica lograda durante el decenio anterior a la crisis económica, así como al mejor control fiscal y el alivio de la carga de la deuda recibido en el marco de la Iniciativa para la reducción de la deuda de los países pobres muy endeudados que el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial establecieron en 1996, los países de bajos ingresos se han encontrado en condiciones más favorables que en anteriores recesiones para utilizar el margen fiscal y estimular sus economías durante esta disminución de la demanda internacional. Además, el largo período de aumento de los precios de los productos básicos, que alcanzaron su nivel máximo a finales de 2007, ha permitido a muchos países de bajos ingresos valerse de esos recursos para mejorar sustancialmente la situación de la balanza de pagos y las reservas de divisas y, en ciertos casos, para acumular fondos fiscales con los que amortiguar las futuras crisis.

Sin embargo, las fuertes presiones macroeconómicas de 2009 pusieron claramente de manifiesto que una prolongación de la crisis pondría en peligro los notables logros de los países de bajos ingresos. El FMI, al solicitar recursos adicionales para apoyar a estos países, argumentó que “la crisis financiera, junto con el pronunciado aumento del precio de los alimentos y los combustibles registrado en 2007, ha generado (ya) necesidades de financiación mucho mayores (para los países de bajos ingresos) a las que la comunidad internacional tiene que responder” (FMI, 2009).

(d) Recuperación más rápida de las economías en desarrollo después de la crisis

Las economías en desarrollo han logrado recuperar unas tasas de crecimiento considerables desde 2010. Ello se explica en parte por la continuación de su proceso de internacionalización y por el hecho de que sus exportaciones se han recuperado por término medio a un ritmo más rápido que las de los países desarrollados, gracias al aumento de la demanda de otros países en desarrollo. Como se muestra en el gráfico E.5, durante el período de recuperación inmediatamente posterior a la crisis (es decir, en 2010) el crecimiento de las exportaciones de la India e Indonesia fue superior al de los Estados Unidos y la Unión Europea. China representa el promedio, ya que la demanda de sus exportaciones se reparte entre los mercados estadounidense y europeo,

por un lado, y otros países en desarrollo del G-20 por otro. Durante el año 2010 y hasta mediados de 2011, las exportaciones del Brasil se recuperaron a un ritmo similar al de los países con mejores resultados.

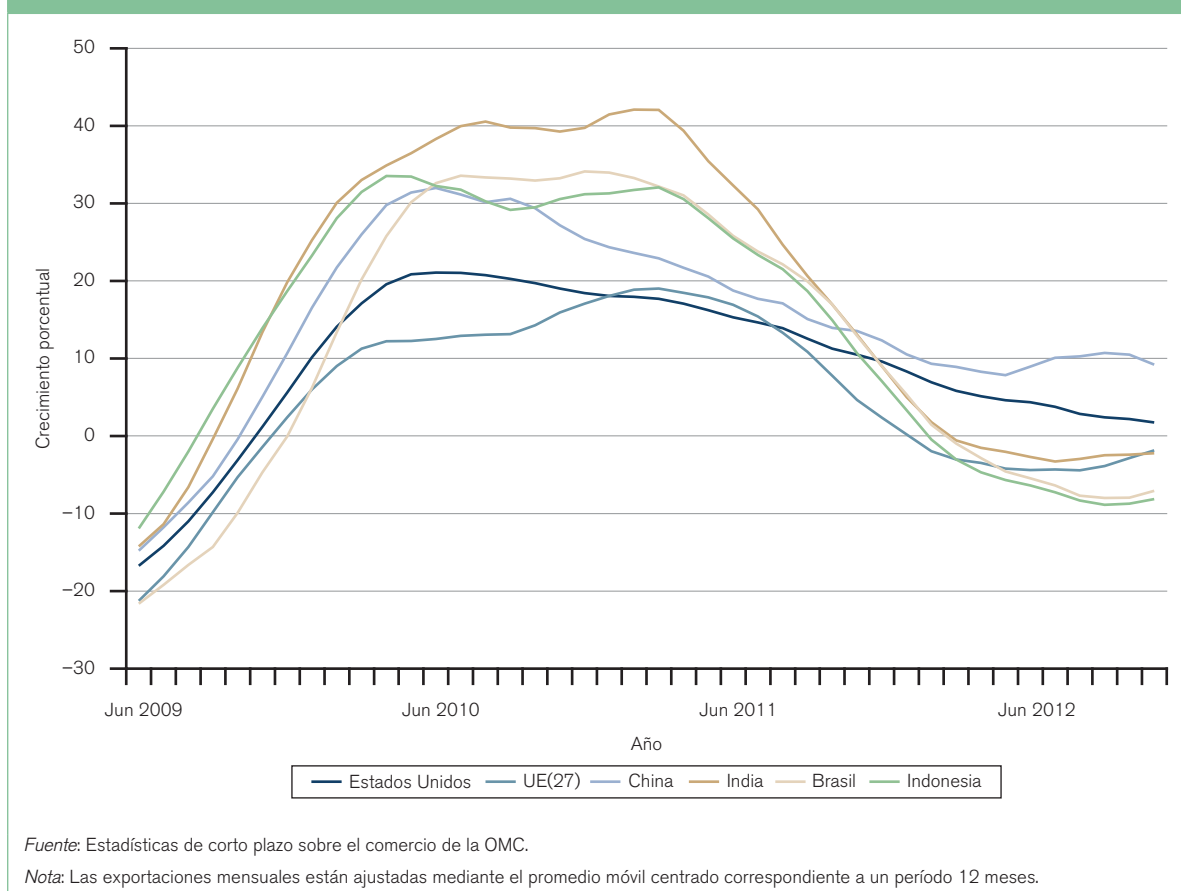
Existen pocas dudas de que la combinación de un fuerte crecimiento interno (incluida la demanda interna), una creciente participación de los países en desarrollo del G-20 en el comercio mundial y, sobre todo, en el comercio intrarregional, y unos mejores parámetros macroeconómicos fundamentales han contribuido a asegurar un crecimiento más elevado en las economías en desarrollo que en los países desarrollados desde mediados de 2011. Como señalan Cattaneo *et al.* (2010), algunas grandes empresas están reorientando su producción y sus exportaciones hacia los países en desarrollo del G-20, donde la demanda es más dinámica. Los países en desarrollo más pequeños vecinos de países en desarrollo de mayor tamaño también están reorientando sus exportaciones hacia estos polos regionales a fin de beneficiarse de su mayor crecimiento.

En el gráfico E.6, donde se muestran las tasas de crecimiento del comercio bilateral en una serie de países en desarrollo del G-20, se pone de relieve esta conclusión. En los cuatro países (el Brasil, China, la India e Indonesia) el crecimiento de las exportaciones destinadas a otros países en desarrollo del G-20 fue significativamente superior al crecimiento de las exportaciones a los países desarrollados. Esto es particularmente cierto en el caso de China y la India. Durante el período de recuperación inmediatamente posterior a la crisis, las exportaciones de China al Brasil y a Rusia fueron particularmente elevadas. En el mismo período, las exportaciones de la India a Indonesia y el Brasil registraron su nivel máximo.

3. Reacción de la política comercial a la crisis

Algunos teóricos del comercio sostienen que cuando los acuerdos comerciales se autorregulan⁵ es más probable que los niveles de protección sean anticíclicos, es decir, actúen en sentido contrario al ciclo económico (Bagwell y Staiger, 2003a). La explicación ofrecida por Bagwell y Staiger es que cuando las economías y el comercio están creciendo y se prevé que sigan haciéndolo, los interlocutores comerciales que respetan los compromisos contraídos obtienen sustanciales ganancias a largo plazo, por lo que los países tienen fuertes incentivos para aplicar políticas comerciales abiertas. Por el contrario, si la tasa de crecimiento económico es baja o está disminuyendo, los beneficios futuros serán mucho menores. En estas circunstancias, los países tienden a virar hacia estrategias proteccionistas, ya que las represalias de los interlocutores comerciales por incumplir los compromisos no suponen un coste tan elevado. Dicho de otra forma, la capacidad de los acuerdos comerciales para disuadir a los países de que adopten medidas proteccionistas disminuye a medida que

Gráfico E.5: Recuperación de las exportaciones totales después de la crisis, 2009–2012
(dólares corrientes de los Estados Unidos)



la recesión se acentúa. Los estudios de Takacs (1981), Grilli (1988), Knetter y Prusa (2003), Feinberg (2005), y Bown y Crowley (2013a; 2013b) ofrecen datos que prueban este comportamiento (y, en particular, el uso de medidas comerciales correctivas, como medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia). El desacuerdo más notable con esta hipótesis es el planteado por Rose (2012), que sostiene no constatar esta pauta en un conjunto de datos que abarca más de 60 países y tres décadas.

Dada la presunción de que el proteccionismo comercial tiene un comportamiento anticíclico, es sorprendente que la gran recesión de 2008-2009 no desencadenase un repunte del proteccionismo similar al que se registró durante la Gran Depresión del decenio de 1930, o incluso del que cabría haber previsto sobre la base de la experiencia pasada de los países. Por el contrario, lo que se observa es que los países en desarrollo (y desarrollados) adoptaron una política coordinada caracterizada por la aplicación de fuertes programas de estímulo macroeconómico y un número escaso de restricciones comerciales.

(a) Respuesta de la política comercial

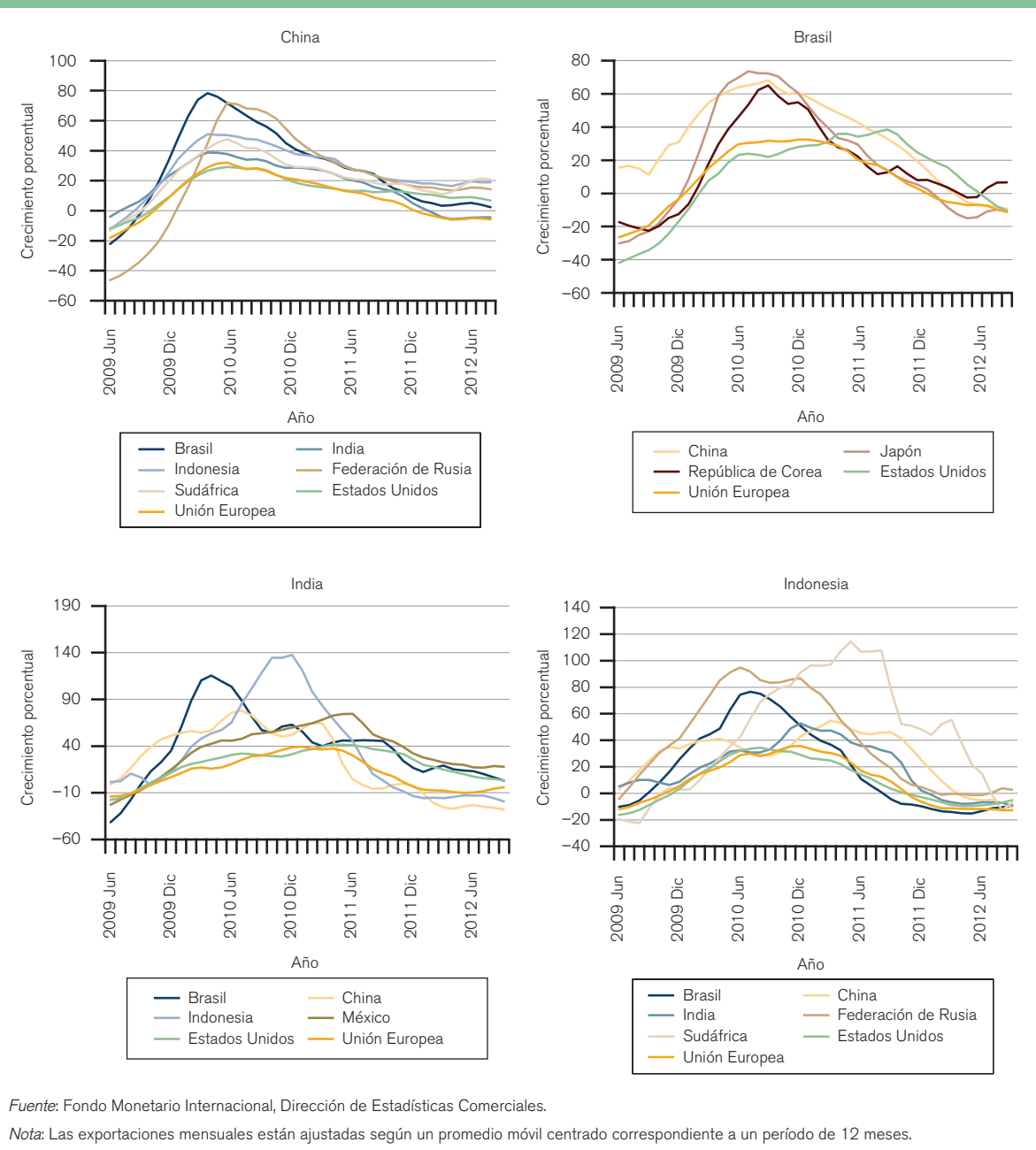
Como se ha señalado anteriormente, la respuesta de la política comercial a la crisis económica se caracterizó

por la ausencia de un repunte del proteccionismo. En el recuadro E.2 se ilustran los riesgos que podría haber entrañado la adopción de medidas proteccionistas a gran escala. Algunos países en desarrollo aplicaron medidas restrictivas del comercio, pero no en el grado que cabría haber esperado observando el comportamiento pasado. Además, los datos muestran que los países en desarrollo también adoptaron medidas de apertura comercial. El análisis que se desarrolla a continuación se centra en los países en desarrollo del G-20, no solo por su importancia económica sino porque se dispone de mucha más información sobre sus medidas comerciales.

(i) Evolución de las medidas restrictivas del comercio

Nuestro punto de partida es el examen de las recientes investigaciones empíricas sobre las políticas comerciales que adoptaron los países en desarrollo en respuesta a la crisis. El estudio de Bown y Crowley (2013a) se centra en las medidas comerciales correctivas (medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia) adoptadas por un grupo de países en desarrollo de importancia económica (la Argentina, el Brasil, China, Colombia, Filipinas, la India, Indonesia, Malasia, México, el Perú, Sudáfrica, Tailandia y Turquía). Los autores identifican entre 1995 y 2010

Gráfico E.6: Crecimiento anual de las exportaciones bilaterales después de la crisis, 2009–2012



un patrón anticíclico en el uso de medidas comerciales correctivas durante los períodos de contracción económica, lo que coincide con las predicciones de Bagwell y Staiger (2003a). Sin embargo, cuando examinan los años 2009 y 2010 observan que la relación anticíclica se ha invertido, ya que estos países en desarrollo adoptaron de hecho un menor número de medidas restrictivas del comercio durante este período de desaceleración económica.⁶ Cuando se analiza un conjunto de medidas más amplio, los datos sugieren que tampoco su número aumentó de forma significativa. Gawande *et al.*(2011) examinan tanto los aranceles aplicados como las iniciativas antidumping en siete grandes países en desarrollo del G-20 y llegan a una conclusión similar: “Sorprendentemente, ni la caída

del comercio ni la crisis de 2008 y su posterior recesión impulsaron el proteccionismo.”⁷

El examen de la base de datos de medidas comerciales registradas por la OMC a través de sus informes ordinarios sobre la vigilancia del comercio permite confirmar estas conclusiones. La OMC prepara dos tipos de informes: los informes de la OMC sobre hechos relacionados con el comercio, que abarcan a los Miembros y observadores de la OMC, y los informes realizados en colaboración con la OCDE y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sobre las medidas relativas al comercio y la inversión adoptadas por las economías del G-20. Las dos series de informes se

Recuadro E.2: ¿Cuál podría haber sido la amplitud del proteccionismo comercial durante la crisis?

Durante la crisis mundial se podían haber presentado varios escenarios. Si se hubieran adoptado las políticas comerciales que se aplicaron durante la Gran Depresión, las repercusiones habrían sido enormes y prolongadas. Eichengreen e Irwin (2010) describen los efectos de las políticas de “empobrecimiento del vecino” de esta etapa como “destructivos”. Entre 1929 y 1932, el comercio mundial disminuyó un 25%. Casi la mitad de esta disminución se debió al aumento de los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio. Los autores calculan que el comercio mundial no logró volver a alcanzar su máximo histórico de 1929 (en términos de volumen) hasta después de la segunda guerra mundial. Aun en el caso de que la respuesta a la reciente crisis hubiera sido menos extrema, los efectos habrían sido graves. Bouët y Laborde (2008) simulan una situación en que los aranceles aplicados por los principales países aumentan hasta el nivel previsto en sus compromisos de consolidación en el marco de la OMC. En este escenario, aunque ningún Miembro de la OMC estaría incumpliendo sus compromisos, ya que los aranceles no superarían los niveles “consolidados” de los países, las repercusiones en el comercio serían enormes. Los autores estiman que los tipos arancelarios aplicados se duplicarían, el comercio mundial disminuiría un 7,7% (cerca de 1,8 billones de dólares EE.UU.) y el bienestar mundial se reduciría en un 0,5% (353.000 millones de dólares EE.UU.). Esta disminución estimada del comercio no incluye los efectos de la consecuente caída de la demanda.

empezaron a preparar a raíz de la crisis de 2008. En la base de datos se recopilan cuatro tipos de medidas: a) medidas comerciales correctivas (medidas antidumping, compensatorias y de salvaguardia); b) medidas relativas a las importaciones (aranceles, impuestos, procedimientos aduaneros, restricciones cuantitativas y otras medidas que afectan a las importaciones); c) medidas relativas a las exportaciones (derechos, restricciones de las exportaciones y otras medidas que afectan a las exportaciones); y d) otras medidas (prescripciones en materia de contenido nacional para los productos del país y otras medidas). La base de datos permite distinguir si la medida es liberalizadora o restrictiva del comercio.

Es necesario hacer dos matizaciones. En primer lugar, los informes de vigilancia de la OMC solo incluyen las medidas de política comercial previstas en las normas comerciales multilaterales y, por consiguiente, obvian otras medidas que pueden tener efectos discriminatorios en el comercio. Los gobiernos que pretendan imponer obstáculos al comercio y a quienes las normas multilaterales impidan recurrir a un instrumento de política particular pueden aplicar otras medidas no prohibidas por las normas de la OMC, que tendrían efectos discriminatorios similares en el comercio (el problema de la “sustitución de políticas”).⁸ Este será un aspecto importante cuando se examine más adelante la cuestión de los rescates del sector financiero. En segundo lugar, como sugieren Gregory *et al.* (2010) y Henn y McDonald (2011), aunque el volumen de comercio afectado por las medidas restrictivas del comercio pueda ser pequeño, los efectos de esas medidas sobre el mismo pueden ser significativos. Los autores calculan que el comercio entre los interlocutores afectados por las medidas disminuyó entre un 5% y un 8% con respecto al comercio de los mismos productos entre interlocutores no sujetos a medidas similares.

En el gráfico E.7 se muestra el número de medidas restrictivas del comercio nuevas adoptadas por los

países del G-20 durante el período 2009-2012. En el caso de las economías del G-20, las medidas restrictivas de las importaciones más utilizadas son las medidas comerciales correctivas. Sin embargo, la investigación de Bown y Crowley pone de manifiesto que el uso de medidas comerciales correctivas durante la crisis fue significativamente menor del que cabría haber esperado observando las respuestas a los ciclos económicos que se dieron en el pasado.

Aunque es útil conocer el número de medidas adoptadas, ese indicador no necesariamente informa sobre las posibles repercusiones de las medidas en el comercio. A fin de complementar estos datos, hemos calculado el volumen de comercio afectado por las medidas restrictivas del comercio aplicadas en el año, admitiendo no obstante que también este es un indicador imperfecto de sus efectos. Para entender este extremo, supongamos que una medida restrictiva del comercio lograra eliminar todas las importaciones. En este caso, el comercio afectado por las medidas restrictivas sería nulo, lo que podría llevar a la conclusión errónea de que la medida no ha tenido efecto alguno en el comercio. Los datos comerciales se comparan con las medidas comerciales incluidas en la base de datos de vigilancia de la OMC, como se muestra en el gráfico E.8. Debe observarse que los datos sobre el volumen de comercio afectado no incluyen las exportaciones y solo abarcan el período 2010-2012.

A diferencia de los datos sobre el número de medidas, que sugieren que las medidas más utilizadas fueron instrumentos comerciales correctivos, los datos sobre el volumen de comercio afectado señalan que esta conclusión solo es cierta en el caso de los países desarrollados del G-20. Por el contrario, los países en desarrollo del G-20 tendieron a aplicar otro tipo de medidas, como derechos de importación, procedimientos aduaneros e incluso prescripciones relativas al contenido nacional. Es interesante señalar que el volumen de

Gráfico E.7: Número de medidas restrictivas del comercio, 2009–2012

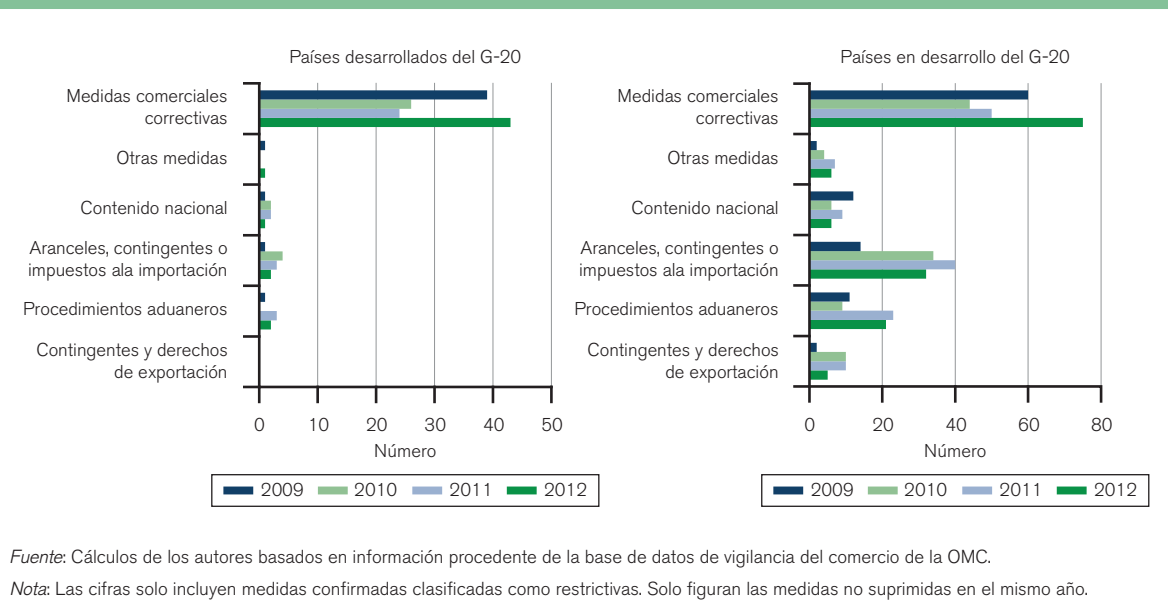
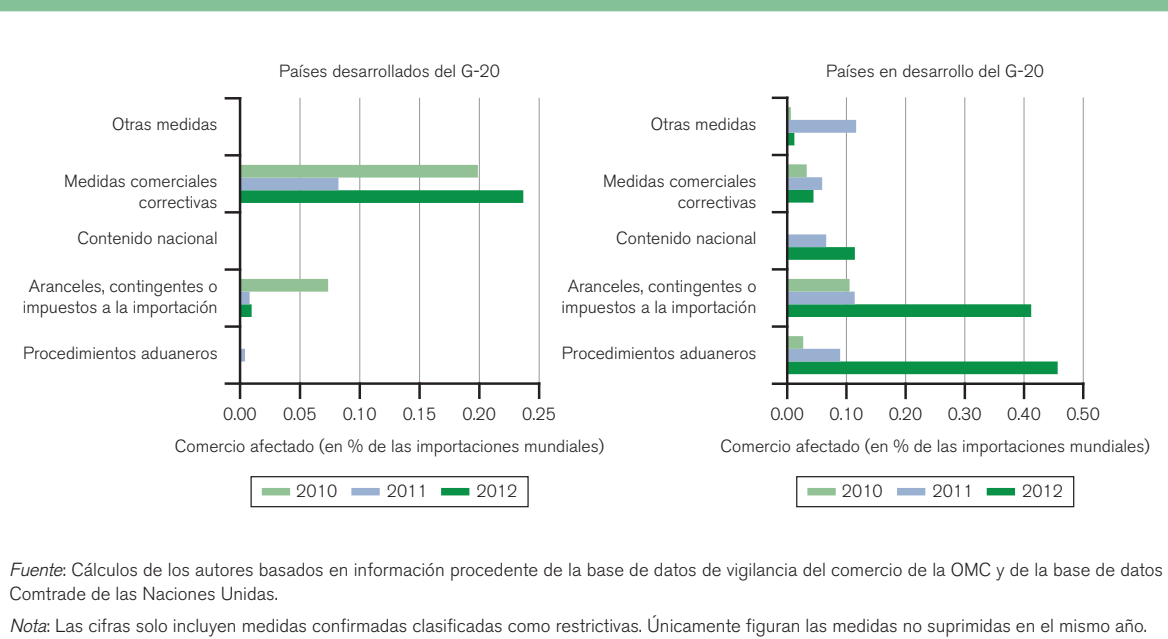


Gráfico E.8: Porcentaje del comercio mundial afectado por medidas restrictivas del comercio, 2010–2012 (porcentaje de las importaciones mundiales)



comercio afectado por sus medidas restrictivas aumentó en apariencia con el paso del tiempo. No obstante, en cualquiera de los años examinados las nuevas medidas afectaron a un porcentaje pequeño de las importaciones mundiales. En 2012, por ejemplo, las nuevas medidas promulgadas ese año por las economías del G-20 afectaron a cerca del 1,3% de las importaciones mundiales. Las medidas restrictivas de los países en desarrollo del G-20 afectaron a un porcentaje más elevado de las importaciones mundiales que las aplicadas por los países desarrollados.

(ii) *Medidas de liberalización*

El análisis de las medidas restrictivas del comercio solo permite explicar una parte de lo sucedido, ya que la segunda característica de las políticas adoptadas en respuesta a la crisis fue la reducción simultánea de los obstáculos al comercio. En el gráfico E.9 se muestra el número de medidas liberalizadoras del comercio adoptadas durante la crisis por los países del G-20. Se observa que en los países desarrollados y en desarrollo del G-20 la liberalización consistió en una reducción de los

Gráfico E.9: Número de medidas liberalizadoras del comercio, 2009–2012

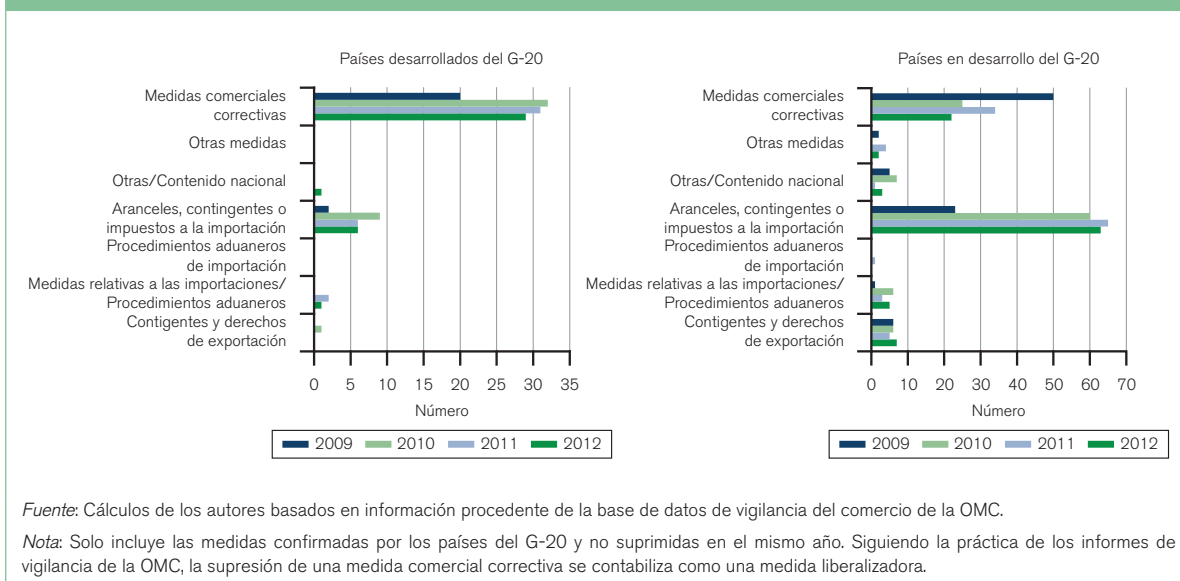
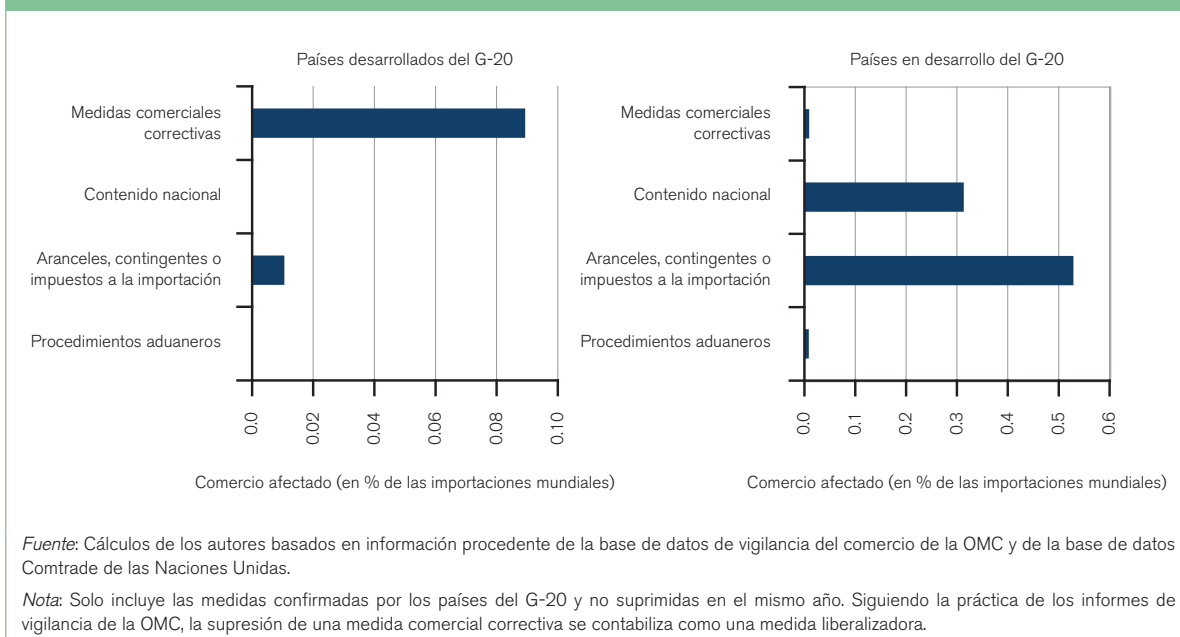


Gráfico E.10: Porcentaje del comercio mundial afectado por medidas liberalizadoras del comercio, 2012 (porcentaje de las importaciones mundiales)



aranceles y las restricciones cuantitativas y una supresión de medidas comerciales correctivas.

En el gráfico E.10 se muestra el volumen de comercio afectado por estas medidas de liberalización. Lo primero que debe observarse al respecto es que la base de datos de vigilancia de la OMC solo cuenta con datos sobre el volumen de comercio afectado por las medidas de liberalización desde 2012. De esos datos parece deducirse que el grueso de la liberalización emprendida por los países en desarrollo del G-20 ha consistido en reducir los aranceles y las restricciones cuantitativas, mientras

que en los países desarrollados ha adoptado la forma de instrumentos comerciales correctivos. En segundo lugar, los países en desarrollo del G-20 parecen haber adoptado más medidas liberalizadoras que los países desarrollados del grupo. En 2012, por ejemplo, el volumen de comercio afectado por sus medidas de liberalización representó cerca del 0,9% de las importaciones mundiales, mientras que en el caso de los países desarrollados el porcentaje correspondiente fue aproximadamente del 0,1%.

Este interés en la corriente anual de medidas restrictivas del comercio no pretende en último extremo poner de relieve el

Cuadro E.2: Programas de estímulo fiscal discrecional adoptados por las economías del G-20 en respuesta a la crisis^a
(porcentaje del PIB)

Países	2009	2010	2011
Promedio del G-20 ^b	2,1	2,1	1,1
Desarrollados	1,9	2,1	1,2
En desarrollo	2,4	2,0	0,9

Fuente: Cálculos de los autores basados en los datos del IMF Fiscal Monitor, noviembre de 2010.

^a El gasto discrecional se calcula en relación con el nivel de referencia anterior a la crisis del FMI.

^b Ponderado en función de las paridades del poder adquisitivo y del PIB.

número total de medidas sino facilitar la comprensión de lo que está sucediendo al respecto. En el informe de la OMC sobre vigilancia de las medidas comerciales adoptadas en el G-20, publicado el 18 de diciembre de 2013, se señala que de todas las medidas restrictivas del comercio impuestas desde octubre de 2008 solo se suprimieron cerca del 20%. Se estima que las medidas que siguieron aplicándose afectan a aproximadamente un 3,9% de las importaciones mundiales de mercancías y un 5% de las importaciones del G-20. Por lo tanto, aunque el número de medidas restrictivas del comercio o el volumen de comercio afectado por las mismas en un año determinado sean pequeños, estas medidas pueden convertirse en un impedimento serio para el comercio si no se suprimen.

En términos generales, la información sobre corrientes comerciales de la base de datos de vigilancia de la OMC da a entender que el porcentaje del comercio mundial afectado por medidas restrictivas del comercio no es elevado, y que durante este período los países en desarrollo del G-20 también liberalizaron su comercio, y lo hicieron en mucho mayor medida que los países desarrollados. El análisis coincide con lo que otros muchos autores han concluido, a saber, que durante la crisis no tuvo lugar un aumento significativo del proteccionismo comercial.

(b) Respuesta macroeconómica coordinada

Una posible explicación de este hecho es que los países recurrieron a políticas macroeconómicas, lo que les habría permitido no tener que servirse de las políticas comerciales para gestionar los efectos negativos de la crisis en los ingresos y en el nivel de empleo (Eichengreen e Irwin, 2010). Durante la primera fase de la crisis, esta respuesta macroeconómica fue bastante coordinada.

Durante el período inmediatamente posterior a la crisis (2009-2010), los países del G-20 aumentaron en promedio en un 2% del PIB su gasto fiscal discrecional (véase el cuadro E.2), aunque en algunos países la cuantía de los programas de estímulo superó el 5% del PIB. Los datos de este cuadro muestran que no hay diferencias significativas en la cuantía de los programas de estímulo

fiscal (como porcentaje del PIB) aplicados en los países desarrollados y en los países en desarrollo del G-20.

Una característica destacada de la respuesta en materia de política fiscal fueron las enormes ayudas concedidas al sector financiero y a algunos sectores manufactureros (por ejemplo, a la industria del automóvil). En el sector financiero, las medidas de ayuda consistieron, entre otras, en inyecciones de capital, prórrogas de los préstamos a los bancos, concesión de garantías y permuta de títulos públicos por activos no líquidos en manos de los bancos. La diferencia entre la cuantía de las ayudas otorgadas por los países desarrollados del G-20 y las otorgadas por los países en desarrollo del G-20 fue enorme. Este dato refleja en parte el hecho de que la crisis se originó y concentró en determinadas economías desarrolladas. Las cantidades comprometidas fueron bastante importantes; se calcula que las garantías otorgadas por los países desarrollados del G-20 al sector financiero, por ejemplo, ascendieron al 11% de su PIB (véase el cuadro E.3). Por su parte, la cuantía comprometida por los países en desarrollo del G-20 no alcanzó en ninguna de las medidas de apoyo enumeradas en el cuadro E.3 el 1% de su PIB.

El rescate del sector financiero evitó el derrumbe financiero y apuntaló la demanda agregada, y por lo tanto contribuyó a mantener la demanda de importaciones de los países desarrollados, incluida la de las procedentes de los países en desarrollo del G-20. Sin embargo, lo que preocupa es que estas medidas hayan representado una forma de sustitución normativa en virtud de la cual, en lugar de medidas comerciales sujetas a las normas multilaterales se hayan utilizado otras medidas que pueden tener efectos discriminatorios similares sobre el comercio. Rose y Wieladek (2011) sostienen que una de las consecuencias de los rescates ha sido la reducción de los préstamos transfronterizos y la instauración de una forma de proteccionismo del sector financiero. Es más, estas operaciones de rescate del sector financiero podrían haber tenido asimismo efectos discriminatorios en el comercio de mercancías.

Chor y Manova (2012) han demostrado que los países que experimentaron mayores presiones financieras

Cuadro E.3: Cantidades comprometidas o utilizadas para ayudar al sector financiero (porcentaje del PIB de 2009, salvo que se indique otra cosa)

Países	Inyección de capital		Compra de activos y préstamos del Tesoro ^a		Ayuda directa ^b	Garantías ^c	Intercambio de activos y compra de activos financieros, incluidos bonos del Tesoro, por parte del Banco Central
	Comprometida ^d (A)	Utilizada	Comprometidos ^d (B)	Utilizados	Comprometida ^d (A+B)	Comprometidas ^d	Comprometidos ^d
Promedio del G-20	2,6	1,3	1,4	0,9	4,0	6,4	4,6
Desarrollados	3,8	2,0	2,4	1,4	6,2	10,9	7,7
(Miles de millones de \$EE.UU.)	1.220	639	756	461	1.976	3.530	2.400
En desarrollo	0,7	0,3	0,1	0,0	0,8	0,0	0,0
(Miles de millones de \$EE.UU.)	90,0	38,4	18,0	5,0	108,0	7,0	0,0

Fuente: IMF Fiscal Monitor, 14 de mayo de 2010.

^a Excluye los fondos del Tesoro destinados a apoyar las operaciones del banco central.

^b Incluye algunos elementos que no requieren la recepción anticipada de fondos públicos.

^c Excluye la garantía de los depósitos prestada por entidades de garantía de depósitos.

^d El término "comprometidas" señala que se trata de cantidades anunciadas, no del montante real.

(plasmadas, por ejemplo en unos tipos de interés de los préstamos interbancarios más elevados) exportaron menos a los Estados Unidos durante el período de mayor intensidad de la crisis. Estos efectos fueron especialmente pronunciados en sectores que requerían una importante financiación externa, por disponer de pocos activos susceptibles de ofrecerse en garantía o de un acceso limitado al crédito comercial. Ello sugiere que los países que prestaron ayudas considerables a su sector financiero (que fueron principalmente las economías avanzadas) habrían podido mantener mejor el nivel de sus exportaciones, lo que podría haber desplazado a las exportaciones de los países en desarrollo.

La respuesta monetaria a la crisis fue más pronunciada, especialmente en los países desarrollados. Como estaba previsto, los tipos de interés a corto plazo bajaron. Además, los bancos centrales de los países más adelantados recurrieron a instrumentos monetarios no convencionales ("flexibilización cuantitativa"). Así, se compraron no solo títulos públicos a largo plazo sino activos de mayor riesgo e ilíquidos tales como hipotecas y valores respaldados mediante hipotecas que estaban en poder de instituciones financieras con problemas. La razón principal por la que se recurrió a una política no convencional es que el instrumento tradicional de la política monetaria, el tipo de interés a corto plazo, ya se había reducido a su límite más bajo. El aumento del tamaño de los balances de la Reserva Federal y del Banco de Inglaterra da idea de la magnitud de esta respuesta monetaria no convencional.

En una de las columnas del balance figuran los activos que posee el banco (títulos públicos, hipotecas, activos respaldados por hipotecas), mientras que en la otra

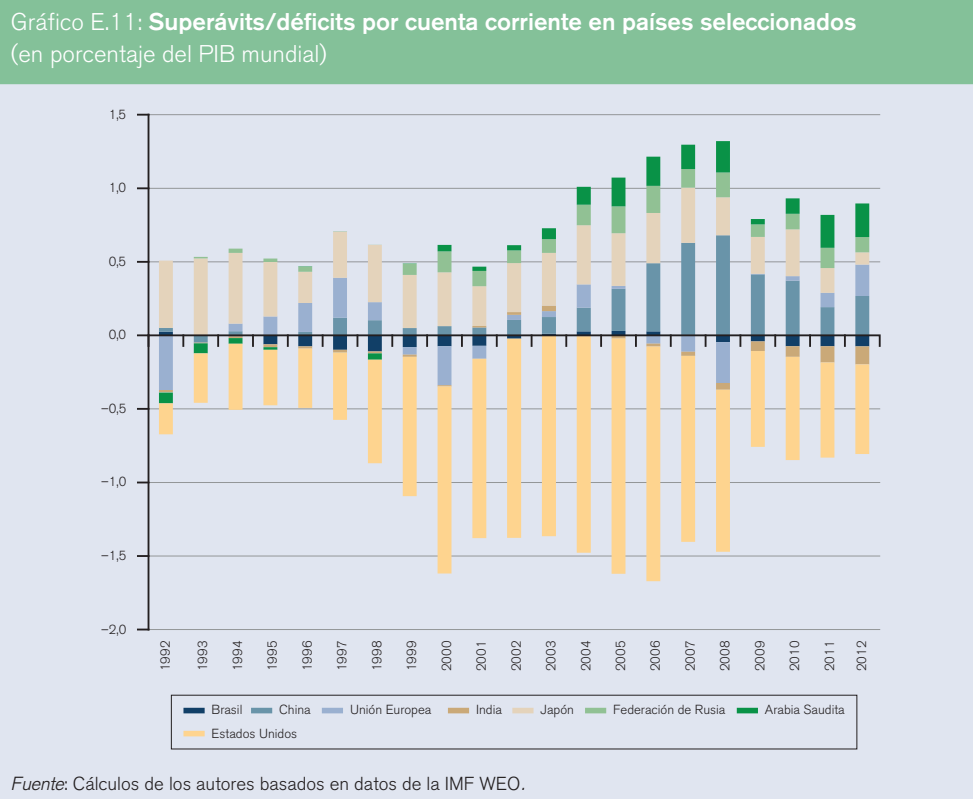
columna figuran sus pasivos (la base monetaria y el capital social). Por lo tanto, el aumento del tamaño del balance del banco central refleja un incremento de sus activos (y el correspondiente aumento de la creación de dinero). Según la información disponible de finales de julio de 2007 a principios de 2013, esta expansión fue enorme: los balances de la Reserva Federal y el Banco de Inglaterra se multiplicaron respectivamente por cuatro (de 877.000 millones a 3,2 billones de dólares EE.UU.) y por cinco (de 82.000 millones a 404.000 millones de libras esterlinas).

(c) ¿Por qué no aumentó el proteccionismo comercial?

En el modelo de Bagwell-Staiger de 2003 sobre la política comercial anticíclica, el único instrumento mediante el que los países pueden gestionar el ciclo económico es la política comercial, lo que sugiere una posible forma de reconciliar la teoría con los hechos. Lo que hizo la respuesta macroeconómica coordinada fue mitigar la fase recesiva del ciclo económico. El hecho de que prácticamente todos los países del G-20 aumentaran sus gastos fiscales y recortaran los tipos de interés significa que el estímulo fue coordinado y de alcance mundial, lo que ayudó a mitigar de manera más eficaz la desaceleración económica mundial. En el recuadro E.3 se examina el papel desempeñado por la coordinación de la política mundial y la reforma comercial en la corrección de los desequilibrios por cuenta corriente, identificados como uno de los factores que podrían haber contribuido a la crisis mundial. En el contexto del modelo de Bagwell-Staiger, esto significa que los beneficios a largo plazo de la cooperación comercial siguen siendo sustanciales, y por

Recuadro E.3: Soluciones de política a los desequilibrios mundiales

Desde el decenio de 1980 muchas de las principales economías han registrado importantes y prolongados desequilibrios por cuenta corriente⁹ (tanto superávits como déficits). La evolución de los desequilibrios mundiales registrados desde 1990 aparece ilustrada en el gráfico E.11, donde se muestran los superávits y déficits por cuenta corriente (como porcentaje del PIB mundial) en algunas economías desarrolladas y en desarrollo de gran tamaño, como la Arabia Saudita, el Brasil, China, los Estados Unidos, la India, el Japón, Rusia y la Unión Europea.¹⁰



Tal vez el aspecto más llamativo de este gráfico sea el aumento de los desequilibrios entre mediados del decenio de 1990 y el año 2006. Los desequilibrios se redujeron en 2009 durante la crisis financiera y la recesión mundial, y desde entonces no han aumentado mucho. Una posible causa del aumento de los superávits es el “exceso de ahorro” en los países en desarrollo de Asia Oriental, que podría explicarse por su estructura demográfica (Wei y Zhang, 2011), un sistema de bienestar social aún poco desarrollado (Blanchard y Giavazzi (2006); Chamon y Prasad (2010)), la falta de desarrollo de los mercados financieros y de capitales (Forbes, 2010) y la acumulación de reservas de divisas para prevenir una repetición de la crisis financiera que afectó a Asia en el decenio de 1990 (Gruber y Kamin, 2007). El aumento del déficit en los países desarrollados, y en concreto en los Estados Unidos, se debe a la baja tasa de ahorro personal y a los déficits del Gobierno federal (Chinn e Ito, 2008). Asimismo, los Estados Unidos han actuado a modo de imán para el ahorro mundial, debido a su atractivo como destino de las inversiones, al desarrollo y sofisticación de sus mercados financieros y a la función del dólar como principal divisa internacional de reserva (Bernanke, 2005).

Blanchard y Milesi-Ferretti (2009) sostienen que la existencia de desequilibrios importantes genera riesgos sistémicos porque el ajuste final tiende a ser desordenado y puede generar una inestabilidad macroeconómica y financiera mundial. Esto ha llevado a algunos autores a afirmar que aunque estos desequilibrios podrían no ser la causa fundamental de la crisis mundial, sí que reflejaron y magnificaron los factores causales últimos de la misma (Krugman y Obstfeld, 2009). Por lo tanto, existen buenas razones para reducirlos. Marchetti *et al.* (2012) han hecho dos propuestas a este respecto. En primer lugar, los esfuerzos desplegados por la OMC para facilitar la apertura de los mercados de servicios, entre otros los realizados en la esfera de los servicios financieros y de salud, pueden reducir en los países en desarrollo con superávit las distorsiones relacionadas con las políticas y las imperfecciones del mercado que han provocado el aumento de desequilibrios insostenibles. La liberalización multilateral de los servicios también puede contribuir a la diversificación económica de las economías exportadoras de petróleo y a un crecimiento más interno y basado en la demanda en otros países que registran superávit, como China. En segundo lugar, dado que la mejor solución a los desequilibrios mundiales persistentes y de gran magnitud es la cooperación internacional en materia de política macroeconómica, cambiaria y estructural, la reducción de los desequilibrios mundiales debería seguir siendo una prioridad del programa internacional.

ello los incentivos continúan inclinándose a favor hacia la cooperación y en contra del oportunismo a corto plazo.

Limão y Maggi (2013) ofrecen una explicación alternativa del limitado proteccionismo comercial adoptado en respuesta a la crisis. Desde su perspectiva, el incentivo habitual basado en la relación de intercambio que tienen los países para desviarse de un acuerdo comercial queda contrarrestado por la aversión al riesgo o a la incertidumbre. Esta incertidumbre es mayor en tiempos de volatilidad económica y se exagera cuando no existen límites al comportamiento de los interlocutores comerciales. Dado que los acuerdos comerciales imponen límites a ese comportamiento, se convierten en un instrumento más valioso durante los períodos de volatilidad económica, cuando la incertidumbre es extrema. El corolario es que cuanto más volátil sea el entorno económico, más tendrán que ganar los gobiernos con el respeto de los acuerdos comerciales.

En 2008, en el momento de mayor intensidad de la crisis, los líderes del G-20 asumieron el compromiso (“compromiso de mantenimiento del *statu quo*”) de “abstenerse de crear nuevos obstáculos a la inversión o al comercio de bienes y servicios imponiendo nuevas restricciones a la exportación, o de aplicar medidas incompatibles con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) para estimular las exportaciones”.¹¹ Algunos estudios empíricos respaldan la idea de que los acuerdos comerciales contribuyen a contener el proteccionismo durante los períodos de crisis. Gawande *et al.* (2011) concluyen que la pertenencia a la OMC frenó el incremento de los aranceles aplicados en varios de los mayores países en desarrollo del G-20 durante la crisis y que podría de hecho explicar su disminución real en algunos casos.¹² Baccini y Kim (2012) muestran que los países que tenían en común su pertenencia a la OMC y mantenían relaciones a través de acuerdos comerciales preferenciales adoptaron durante la crisis económica un menor número de medidas restrictivas del comercio, o lo hicieron con menor frecuencia.

Otra cuestión, examinada en el estudio de Gawande *et al.* (2011), es el papel que pueden haber desempeñado las cadenas de valor mundiales en la limitación de la respuesta proteccionista a la crisis. El funcionamiento de las cadenas de valor mundiales hace necesario que las empresas que intervienen en las fases iniciales de la cadena de producción y forman parte de redes de producción tengan acceso a importaciones de bienes intermedios. Los gobiernos nacionales que deseen favorecer los intereses de estos exportadores no querrán elevar los aranceles que gravan los insumos importados que utilizan. Además, en las cadenas de valor mundiales las exportaciones de un país constituyen también insumos para los productores de los países extranjeros. Estos productores extranjeros estarán interesados en que los aranceles del país proveedor sean bajos o nulos, para que los costes de sus insumos sean bajos, y por lo tanto presionarán para que no se impongan

restricciones comerciales. El estudio de Gawande *et al.* concluye que existen pruebas empíricas sólidas de que la demanda de insumos baratos por parte de los usuarios industriales y la demanda de las exportaciones de un país por parte de los exportadores especializados verticalmente de los países asociados ejercieron presión en contra del aumento de los aranceles aplicados.

Por último, otra de las perspectivas sobre la limitada respuesta proteccionista de los países en desarrollo es preguntarse en qué medida el proteccionismo habría podido facilitar la recuperación económica. Si la respuesta es negativa, ello explicaría también por qué no se ha producido una reencarnación del proteccionismo del período de la Gran Depresión. No obstante, la crisis aún no ha llegado a su fin, de modo que cualquier conclusión es de naturaleza provisional.

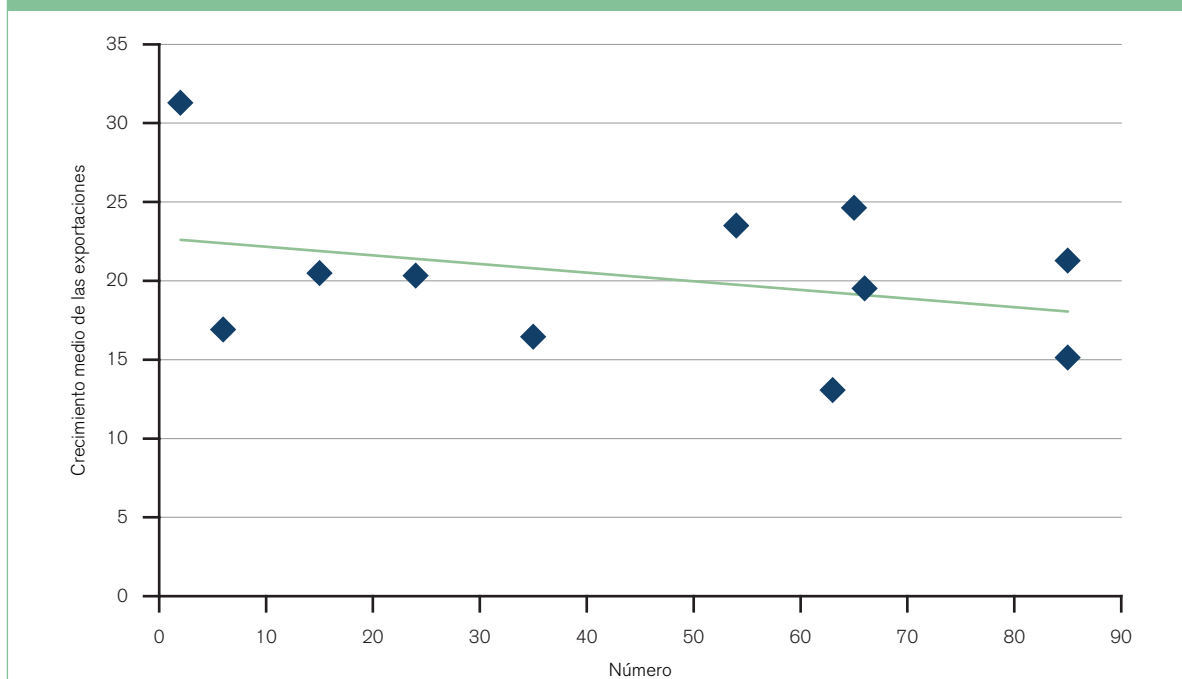
Uno de los indicadores de la recuperación económica es el crecimiento del comercio. En el gráfico E.12 se muestra la relación existente entre los resultados en materia de exportaciones y la estrategia de política comercial de los países en desarrollo del G-20, representada por el número de medidas restrictivas del comercio. La pendiente negativa de la línea que muestra los resultados en materia de exportación en función del número de medidas restrictivas del comercio aplicadas por un país sugiere que no existen pruebas de que los países en desarrollo del G-20 que adoptaron estrategias más restrictivas obtuvieran mejores resultados que los países que aplicaron medidas menos restrictivas.

4. Conclusiones

La apertura comercial, por sí misma, ejerce un efecto ambiguo sobre la volatilidad macroeconómica de los países en desarrollo. Sin embargo, durante la crisis de 2008-2009 el comercio demostró ser un mecanismo de transmisión de las perturbaciones económicas originadas en los mercados desarrollados hacia los productores y comerciantes de las economías en desarrollo. La drástica reducción del comercio internacional tras la crisis habría sido mucho más acusada si se hubiera recurrido al proteccionismo comercial a una escala similar a la registrada durante la Gran Depresión. En el caso de los países en desarrollo, ese proteccionismo podría haber dado al traste con gran parte de los beneficios para el desarrollo obtenidos durante la última década.

En términos generales, la crisis no ha desencadenado un estallido del proteccionismo comercial a gran escala, particularmente en comparación con lo ocurrido durante la Gran Depresión. Por lo que respecta a los países en desarrollo, cuatro razones podrían explicar por qué estos países no recurrieron sistemáticamente a la creación de obstáculos al comercio durante la crisis. Si los gobiernos tienen aversión al riesgo, cuando el entorno económico se hace más volátil les sale más a cuenta respetar los

Gráfico E.12: Número de medidas políticas restrictivas del comercio y resultados en materia de exportaciones, 2009–2012



Fuente: Cálculos de los autores basados en información procedente de la base de datos de vigilancia del comercio de la OMC y en la base de datos Comtrade de las Naciones Unidas.

Nota: Incluye todas las medidas restrictivas que se aplicaron sobre las que se dispone de información relativa al país de origen y la fecha de aplicación. Los datos incluyen únicamente aquellas medidas no suprimidas en el mismo año. Cuando no se dispone de información sobre las exportaciones, los datos se han obtenido por simetría. El número de medidas se ha representado respecto del crecimiento medio de las exportaciones entre 2009 y 2012.

acuerdos comerciales (es decir, cumplir los compromisos contraídos en el marco de la OMC). Los datos empíricos dan a entender que la pertenencia a la OMC fue un elemento que disuadió del uso de medidas restrictivas del comercio durante la crisis.

En segundo lugar, los países en desarrollo disponían de otros instrumentos de política más adecuados para gestionar la caída de la demanda y la volatilidad macroeconómica. Los países del G-20 adoptaron una política macroeconómica y comercial coordinada, comprometiéndose a no crear nuevos obstáculos al comercio. En tercer lugar, la extensión de las cadenas

de valor mundiales aumentó los vínculos entre los países, creando un interés común en evitar la difusión del proteccionismo. Por último, la creación de obstáculos al comercio no habría resultado eficaz para promover la recuperación económica en el medio y largo plazo.

A pesar de la función positiva desempeñada por la OMC y su ejercicio de vigilancia del comercio para mantener a raya los instrumentos tradicionales del proteccionismo, la posibilidad de utilizar otras medidas no prohibidas por las normas de la OMC (es decir, de recurrir a la sustitución de políticas) sugiere que el mundo no debe bajar la guardia.

Notas finales

- 1 La tasa tendencial de crecimiento no es determinista y puede variar a lo largo del tiempo (es "estocástica"). Los estudios macroeconómicos han desarrollado diversos procedimientos para descomponer los componentes tendenciales y cíclicos del PIB (Hodrick y Prescott (1980); Baxter y King (1999); Christiano y Fitzgerald (2003)).
- 2 Obviamente, la otra vía por la que las perturbaciones internacionales pueden propagarse a otras economías es la apertura financiera. No obstante, los mercados financieros también ofrecen la posibilidad de absorber las perturbaciones a través de la diversificación y la sustitución intertemporal. Por consiguiente, interesa conocer cuál de estos efectos predomina. Es más probable que el efecto global del desarrollo y la integración financieros sea positivo en los países situados por encima de un determinado nivel de desarrollo (Ayhan Kose *et al.*, 2011). Por este motivo, numerosos estudios recomiendan reforzar los mercados financieros nacionales antes de proceder a su apertura (Rodrik y Subramanian, 2009).
- 3 A veces denominado también "efecto de sacudida" o "efecto de vaivén".
- 4 Por ejemplo, el estudio realizado en 2009 por la Asociación de Bancos para la Financiación y el Comercio (BAFT), que abarca el período comprendido entre el tercer trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2009, señala que, en términos interanuales, las corrientes de financiación del comercio garantizadas y no garantizadas destinadas a los países en desarrollo disminuyeron en 2008 más que las corrientes comerciales.
- 5 Los acuerdos comerciales se autorregulan cuando las ganancias a corto plazo que obtendría un país que incumpliese sus compromisos comerciales son inferiores a los costes a largo plazo de renunciar a todos los beneficios futuros derivados de la cooperación con sus interlocutores comerciales.
- 6 Estas conclusiones no coinciden con las que se derivan de su análisis de la experiencia de cinco países industrializados y territorios aduaneros: Australia, el Canadá, los Estados Unidos, el Japón, la República de Corea y la Unión Europea (Bown y Crowley, 2013b). Los autores observan en estos países un patrón anticíclico en el uso de medidas comerciales especiales, comportamiento que se mantuvo durante la gran recesión (2009–2010). A pesar de ello, los países desarrollados también adoptaron un número limitado de medidas restrictivas, lo que los autores atribuyen a la desaceleración simultánea del crecimiento en sus interlocutores comerciales.
- 7 Los siete miembros en desarrollo del G-20 son: Argentina, Brasil, China, India, México, Turquía y Sudáfrica.
- 8 Véase el análisis de Evenett (2009).
- 9 La cuenta corriente mide las exportaciones netas de bienes y servicios de un país, la remuneración neta de los factores de producción y las transferencias netas del extranjero.
- 10 En principio, la suma de los superávits y los déficits debería ser igual a cero, ya que cada exportación de un país se corresponde con una importación por parte de otro país. Sin embargo, en la práctica la cuantía de las exportaciones y las importaciones suele diferir ligeramente debido a las diferencias en el modo en que se registran los datos en los distintos países. A pesar de estas diferencias menores, las barras de este gráfico son prácticamente simétricas a la altura del valor cero, lo que pone de manifiesto que los grandes superávits existentes en algunos países se corresponden con grandes déficits en otros países.
- 11 Declaración de la Cumbre sobre los mercados financieros y la economía mundial, Washington D.C., 15 de noviembre de 2008.
- 12 El papel de la OMC se refleja en la relación entre los aranceles consolidados (una de las variables explicativas) y los aranceles aplicados (la variable dependiente), que por términos generales fueron positivos pero de magnitud pequeña. Cuando los aranceles consolidados se pusieron en relación con una variable ficticia que reflejaba la crisis económica, los coeficientes resultantes fueron de hecho negativos en el caso de algunos países, lo que sugiere que la pertenencia a la OMC les llevó a liberalizar, y no a elevar los aranceles aplicados.

F. La OMC y los países en desarrollo

En la presente sección se examinan varias de las características de la OMC que contribuyen a apuntalar el desarrollo y se explican sus fundamentos económicos. La sección se divide en cuatro subsecciones. En la primera de ellas se describe de qué forma la OMC ha servido para ayudar a los países en desarrollo a aprovechar y afrontar los desafíos que plantean las cuatro tendencias expuestas en las secciones precedentes. En la segunda subsección se considera, desde una perspectiva económica, el papel que desempeñan para el desarrollo los compromisos y las flexibilidades de los acuerdos comerciales. Los estudios económicos corroboran la opinión de que las normas y las disciplinas de la OMC promueven el crecimiento al proporcionar el entorno previsible necesario para que las empresas puedan prosperar. Asimismo, en ellos se justifica la existencia de las flexibilidades de la OMC, en particular a través del trato especial y diferenciado, sobre la base de las deficiencias de los mercados y las diferencias en la capacidad de los Miembros de la OMC para cumplir con sus obligaciones. En la tercera subsección se describen las normas y las disciplinas que se aplican específicamente a los países en desarrollo. En la última subsección se dan ejemplos de las características institucionales que revisten especial interés para los países en desarrollo Miembros.

Índice

1	Las cuatro tendencias y la OMC	210
2	Función económica de los compromisos y las flexibilidades en los acuerdos comerciales	211
3.	Disposiciones y flexibilidades especiales destinadas a los países en desarrollo Miembros de la OMC	215
4	Aspectos institucionales del comercio y el desarrollo en la OMC	224
	Apéndice: El Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC	226

Algunos hechos y conclusiones importantes

- La formulación de compromisos es una característica esencial de los acuerdos comerciales internacionales. Según un estudio, los países que han llevado a cabo reformas sustanciales en el marco de su adhesión a la OMC han crecido un 2,5% más deprisa durante varios años después de adherirse. Al mismo tiempo, las flexibilidades basadas en normas son importantes para subsanar determinadas deficiencias del mercado.
- En el sistema de la OMC, los países en desarrollo pueden acogerse al trato especial y diferenciado en base al principio de una reciprocidad inferior a la plena en las concesiones comerciales y por medio de otras flexibilidades.
- En la Conferencia Ministerial de Bali celebrada en diciembre de 2013, los Miembros de la OMC reforzaron la dimensión de desarrollo de la OMC. Entre las medidas adoptadas figura el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio, en el que las obligaciones de los países en desarrollo se vinculan con su capacidad de aplicación y que posibilita a esos países la determinación de sus necesidades de asistencia técnica y el calendario de aplicación. Cuando se aplique, deberá propiciar una mayor reducción de los costos comerciales a nivel mundial. Además, se adoptó un Mecanismo de Vigilancia del trato especial y diferenciado. Los países en desarrollo podrán así plantear los problemas que entraña para ellos el uso de las disposiciones relativas al trato especial y diferenciado con el fin de que los Miembros encuentren soluciones.
- El Comité de Comercio y Desarrollo coordina las cuestiones relativas al desarrollo. El Comité examina las preocupaciones formuladas por los países en desarrollo, promueve la transparencia en el régimen arancelario preferencial y los acuerdos comerciales regionales y supervisa la aplicación de la asistencia técnica de la OMC relativa al comercio.

1. Las cuatro tendencias y la OMC

Los objetivos de desarrollo constituyen un elemento esencial de la OMC. Los Miembros reconocen que las relaciones comerciales y económicas deben tender a promover el desarrollo económico, en particular el aumento del nivel de vida, el pleno empleo, el aumento de los ingresos reales y la demanda efectiva, y la expansión de la producción y el comercio de bienes y servicios. Los Miembros reconocen además que es importante velar por que los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA) participen en el incremento del comercio internacional, y que se espera que los Miembros más desarrollados de la OMC incrementen las oportunidades comerciales de los Miembros menos desarrollados.¹

La OMC ha apuntalado el progreso económico de los países en desarrollo al permitirles sacar partido de los riesgos que conllevan las cuatro tendencias indicadas en el presente informe, adaptarse a ellos y mitigarlos.

En primer lugar, existe una clara correlación entre los excelentes resultados económicos obtenidos por muchos países en desarrollo y la reducción de sus niveles de protección, que en muchos casos se ha llevado a cabo en aplicación de los compromisos contraídos en la OMC. Como se indicó en la sección B, los países en desarrollo del G-20, por ejemplo, han reducido en más de un tercio los tipos NMF aplicados (del 15,6% en 1996 al 10,1% en 2009-2011). Asimismo han consolidado más del 80% de sus líneas arancelarias y reducido en una cuarta parte los tipos consolidados (del 39% en 1996 al 29,2% en 2009-2011). La adhesión de China a la OMC desempeñó un papel fundamental en la apertura del comercio de ese país, y numerosas investigaciones muestran que dicha adhesión ha repercutido positivamente en su crecimiento económico, su comercio y sus inversiones.

La apertura de las economías en desarrollo del G-20 ha dado a las economías en desarrollo en general y a las economías de los países menos adelantados en particular mayores oportunidades de exportar. El acceso preferencial también ha contribuido a mejorar los resultados económicos de los países más pobres. Más del 80% de las exportaciones de los PMA gozan de acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados de países desarrollados. Esa participación ha ido aumentando con el tiempo, y la importancia del acceso libre de derechos y de contingentes se reforzó significativamente en Bali (véase la sección F.2(e)).

En relación con la expansión de las cadenas de valor mundiales, en la sección C se señala que la integración de los países en desarrollo en esas cadenas ha sido posible gracias a la creación de un entorno previsible para las empresas, así como a la reducción de los obstáculos comerciales y el costo de comerciar. La proliferación de acuerdos preferenciales que, con creciente frecuencia,

contienen disposiciones que van más allá de los compromisos contraídos en el marco de la OMC es prueba de la importancia que tienen las normas para crear un entorno previsible, así como para establecer cadenas de suministro. Sin embargo, en la medida en que, con creciente frecuencia, las cadenas de suministro tienen carácter mundial, los compromisos contraídos en el marco de la OMC siguen siendo sumamente importantes. Esos compromisos crean la igualdad de condiciones que es indispensable no sólo para el comercio de bienes intermedios, que están mayormente exentos de derechos en régimen NMF, sino también para el comercio de servicios, que es un sector de importancia crítica para la expansión de las cadenas de valor mundiales.

Los obstáculos que se interponen a la participación en las cadenas de valor mundiales siguen siendo considerables, especialmente para las economías menos adelantadas. Estudios recientes incluyen la calidad de las infraestructuras, los procedimientos en las fronteras y los trámites administrativos entre los principales obstáculos a dicha participación. El nuevo Acuerdo sobre Facilitación del Comercio adoptado en la Novena Conferencia Ministerial de la OMC en diciembre de 2013, cuando se aplique, propiciará la reducción de los costos comerciales a nivel mundial (véase el recuadro C.12). El Acuerdo debería contribuir a abreviar el tiempo que requiere la actividad comercial e incrementar la previsibilidad del comercio a fin de promoverlo, en particular en el marco de las cadenas de valor. A corto plazo, el desafío consistirá en asegurar una aplicación rápida y eficaz del Acuerdo. Para ello, habrá que obtener asistencia y apoyo suficientes a fin de ayudar a los Miembros en desarrollo y menos adelantados a aplicar las disposiciones del Acuerdo, según su naturaleza y alcance. Esto pone de relieve el papel fundamental que puede desempeñar la asistencia técnica para incrementar la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor, al orientar los recursos de la Ayuda para el Comercio hacia la prestación de ayuda que facilite la actividad comercial.

En los últimos 10 años, el nivel elevado y en continuo aumento de los precios de los productos básicos ha dado a los países en desarrollo la oportunidad de utilizar las exportaciones de recursos naturales y productos agropecuarios para impulsar el desarrollo (véase la sección D). El comercio y la normativa comercial existente (en particular en materia de subvenciones y contingentes) han permitido aprovechar esa oportunidad a muchos exportadores de tales productos en los países en desarrollo. Al mismo tiempo, el elevado nivel de los precios de los productos agropecuarios ha creado problemas para otros, en particular los importadores netos de alimentos. En este caso, flexibilidades como las previstas en la Decisión de Bali sobre la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria ayudan a paliar el problema. Los avances en el Programa de Doha para el Desarrollo podrían ayudar a aprovechar plenamente la contribución que el sector agropecuario puede hacer al desarrollo.

Por último, cabe observar que la OMC ha ayudado a salvaguardar los beneficios económicos logrados por muchos países en desarrollo en el decenio más reciente, pese a que durante ese período el mundo atravesó la crisis económica más grande de los setenta últimos años. En general, los economistas opinan que los niveles de proteccionismo evolucionan de manera anticíclica en relación con la actividad económica. Existen datos empíricos en apoyo de la teoría del comportamiento anticíclico del proteccionismo, en particular en el caso de medidas comerciales correctivas, tales como los procedimientos antidumping. Sin embargo, la crisis económica de 2008-2009 no desencadenó una oleada de medidas proteccionistas similar a la experimentada durante la Gran Depresión del decenio de 1930, como tampoco se cumplieron los pronósticos basados en la forma en que habían reaccionado los países en anteriores ciclos económicos. Como se indicó en la sección E, la OMC ayudó a contener el proteccionismo a través de su sistema de normas comerciales y la eficacia de sus actividades de vigilancia. Según una de las explicaciones de esa ausencia de medidas proteccionistas, los países tienen suma aversión al riesgo o la incertidumbre. Así, los gobiernos tienen más que ganar si respetan un acuerdo comercial cuando aumenta la inestabilidad del entorno económico. Otra explicación atribuye esa ausencia de medidas a la eficaz y atenta vigilancia de las medidas con efectos de restricción del comercio, en particular a través de la OMC.

2. Función económica de los compromisos y las flexibilidades en los acuerdos comerciales

En los acuerdos comerciales existe un equilibrio entre la previsibilidad que se logra por medio de un conjunto de obligaciones exigibles, por una parte, y la flexibilidad que confiere la posibilidad de apartarse de los compromisos contraídos cuando se dan determinadas condiciones, por otra. Es poco probable que se obtenga una elevada participación en un acuerdo totalmente rígido o completamente desprovisto de carácter vinculante. En la presente sección se consideran, en primer lugar, los motivos por los que los países contraen compromisos vinculantes recíprocos en los acuerdos comerciales internacionales y los beneficios que reportan esos compromisos. A continuación se analizan situaciones en que los países en desarrollo pueden necesitar flexibilidades especiales mientras persistan determinadas circunstancias que son más comunes en esos países.

(a) El valor de los compromisos

La existencia misma de un acuerdo comercial internacional y el respeto, por todos los Miembros, de sus normas son de importancia capital para el bienestar y el desarrollo económicos. La adopción de compromisos fiables es importante para hacer realidad las posibilidades de desarrollo que encierran las cuatro tendencias. En el

Informe sobre el Comercio Mundial 2007 se llevó a cabo un examen a fondo de los motivos por los que los países negocian acuerdos comerciales internacionales (OMC, 2007).

Según uno de los principales enfoques (Bagwell y Staiger, 1999; 2003), de no existir un acuerdo comercial internacional, los países incurrirían en la tentación de manipular la relación de intercambio (el precio de las exportaciones de un país en relación con el precio de sus importaciones) a fin de obtener beneficios económicos en detrimento de sus interlocutores comerciales. A medida que otros países hicieran lo propio, el volumen del comercio mundial alcanzaría niveles ineficientemente bajos; según estos autores, los países sólo conseguirán mayor prosperidad si se abstienen de adoptar políticas comerciales unilaterales.²

Gros (1987) hace hincapié en que, en un mundo caracterizado por una creciente diferenciación de los productos, los países en desarrollo tienen poder de mercado respecto de determinados productos y deberían, por tanto, cooperar en materia de política comercial. Es precisamente el intercambio recíproco de compromisos de acceso a los mercados lo que permite que exista la cooperación y garantiza que todos los países salgan ganando. Varios autores han demostrado que, para impedir el ulterior menoscabo de los beneficios negociados (mediante el ofrecimiento a otros países de mayor acceso a los mercados), se requiere no sólo la apertura comercial recíproca sino también su aplicación no discriminatoria (es decir, el trato NMF).³ Según esos autores, los países saben que corren el riesgo de verse obligados a competir entre sí en las negociaciones comerciales de esa índole, por lo que suelen mostrarse renuentes a ser los primeros en ofrecer medidas de apertura comercial de amplio alcance; en consecuencia, los acuerdos a que se llega distan de ser óptimos (Bagwell y Staiger, 2004). Según esta teoría, la reciprocidad y el trato NMF son fundamentales para la concertación y el buen funcionamiento de un acuerdo comercial, así como para el valor que tiene el acuerdo para las partes en él.

El segundo motivo, en orden de importancia, por el que los países participan en acuerdos comerciales es lo que con frecuencia se denomina el enfoque de “asunción de compromisos”. Según este enfoque, un gobierno asume la obligación de abrir el comercio con arreglo a un acuerdo comercial internacional no para resolver un problema de lo que suele denominarse “empobrecimiento del vecino”, sino para resolver una situación de estancamiento político a nivel interno.

Puede suceder que el gobierno de un país no sea capaz de anunciar de modo creíble que adoptará una política de apertura comercial si los grupos de presión de la rama de producción nacional consideran que el gobierno no tomará las medidas de apertura anunciadas porque los representantes de esa rama de producción insisten en

que no están en condiciones de competir y amenazan con despidos masivos. A sabiendas de que tiene poder para impedir toda tentativa futura de apertura del comercio, la rama de producción nacional carece de incentivos para invertir en las mejoras necesarias para incrementar la productividad y adaptarse a la competencia futura. En cambio, cuando existe un acuerdo comercial internacional, el gobierno puede hacer un anuncio de apertura del comercio que será tomado en serio y dar a entender a los grupos de presión a nivel interno que no puede darse el lujo de no cumplir con sus obligaciones sin arrostrar el costo que generarán las represalias de los asociados comerciales (Maggi y Rodríguez-Clare, 1998). Con frecuencia se dice que los compromisos contraídos en el marco de un acuerdo comercial internacional cumplen una función de “punto de anclaje externo” o “dispositivo de señalización” que permite preservar el proceso de reforma y hacerlo irreversible.⁴

Mediante estrategias empíricas diferentes, Broda *et al.* (2008) y Bagwell y Staiger (2006) han logrado demostrar que los países sienten la tentación de manipular la relación de intercambio y se han adherido al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la OMC a fin de protegerse de las políticas de empobrecimiento del vecino, que son mutuamente perjudiciales. También hay elementos de juicio que confirman la importancia del GATT/OMC como sistema basado en compromisos (Staiger y Tabellini, 1999).⁵ Limão y Tovar (2011) han demostrado empíricamente que los gobiernos contraen compromisos arancelarios en el marco de acuerdos comerciales a fin de contrarrestar los apremios proteccionistas de los grupos de presión de la industria nacional. Además, esos autores consideran que las reducciones arancelarias son mayores cuando un gobierno se encuentra en una posición de negociación comparativamente más débil que los grupos que representan intereses especiales. Diversos estudios han confirmado el papel que desempeña la OMC en materia de compromisos, que ha llevado a economías en transición (Eschenbach y Hoekman, 2006) y a países africanos (Djiofack-Zebaze y Keck, 2009) a introducir reformas en sectores como el de los servicios. Esos autores destacan la importancia del alcance y la calidad de los compromisos a ese respecto.

En varios estudios se calculan los efectos de la pertenencia al GATT/OMC en la expansión del comercio y el crecimiento económico. Subramanian y Wei (2007) estiman que, como resultado de la participación de los países en el GATT/OMC, el comercio mundial ha aumentado en un 120% (estimación que refuta las conclusiones de estudios anteriores, econométricamente erróneos, que consideran mínimos los efectos de esa participación).⁶ Los autores llegan a la conclusión de que el hecho de ser Miembro del GATT/OMC ha tenido un efecto marcadamente positivo, aunque desigual, en el comercio, y atribuyen ese efecto a los antecedentes y al diseño del sistema multilateral de comercio. Así, por ejemplo, la repercusión del GATT/OMC habría sido acusada en los sectores abarcados por sus disciplinas, pero no en sectores excluidos durante mucho tiempo del alcance de esas disciplinas o sujetos a un

régimen especial, como la agricultura y los textiles y las prendas de vestir.

Mansfield y Reinhardt (2008) señalan que la participación en el GATT/OMC ha reducido en un tercio la inestabilidad de las exportaciones, y que la previsibilidad de las condiciones de acceso a los mercados implícita en el sistema de disciplinas GATT/OMC tiene un valor comercial en sí misma. Tang y Wei (2009) muestran que los compromisos contraídos en el marco de la adhesión al GATT/OMC van frecuentemente acompañados de importantes repuntes del crecimiento y las inversiones, si bien sólo en el caso de los países que llevan a cabo reformas sustanciales. En esos países, la tasa de crecimiento es aproximadamente un 2,5% más elevada tras las reformas. Si bien el aumento de la tasa de crecimiento dura unos cinco años a partir de la adhesión, el resultado para la economía en general es un aumento permanente del 20%, aproximadamente. Los efectos benéficos de los compromisos contraídos en el marco del GATT/OMC son más pronunciados en los países con instituciones comparativamente más débiles, por ejemplo en lo que respecta al estado de derecho. Esto indica que la existencia de compromisos normativos vinculantes y exigibles en el marco de la OMC puede contribuir a la buena gestión del proceso de promoción del desarrollo económico.

Si bien el valor de los compromisos ha quedado demostrado teórica y empíricamente, también se reconoce que no se concertarían acuerdos comerciales (o, por lo menos, que el nivel de las obligaciones sería más limitado) si no fuera posible modificar los compromisos. Un argumento que se esgrime para justificar las flexibilidades basadas en normas de los acuerdos comerciales, como las medidas comerciales correctivas, es la incertidumbre que existe al firmarse el acuerdo comercial respecto de acontecimientos futuros.⁷ Entre esos posibles acontecimientos figuran las perturbaciones económicas o la imposición de nuevas restricciones a nivel político, que pueden hacer que el resultado de la negociación original sea ineficiente, cuando menos por un tiempo, hasta que el país haya podido hacer los ajustes necesarios.

Aparte de la renegociación de la totalidad del acuerdo, una “cláusula de salvaguardia” permite a un país hacer los reajustes necesarios, aun cuando eso signifique el incumplimiento, durante cierto tiempo, de algunos de los compromisos contraídos (Bagwell y Staiger, 2005; Bagwell, 2008). Sykes (2006) observa que ese incumplimiento temporal de las obligaciones es eficiente si los costos para el miembro afectado por un acontecimiento imprevisto superan los beneficios a que deben renunciar sus asociados comerciales. En el Informe sobre el Comercio Mundial 2009 (OMC, 2009) se examinó en detalle por qué, desde un punto de vista económico, las “salvaguardias” deben ser de duración limitada y estar sujetas a determinadas condiciones para evitar el riesgo moral, es decir, los abusos que desestabilizarían la totalidad del acuerdo.

Normalmente, toda parte en un acuerdo tiene a su disposición esa clase de salvaguardias.⁸ Sin embargo, a lo largo de la historia del GATT y de la OMC, los países en desarrollo han propugnado flexibilidades especiales a las que sólo ellos tendrían acceso. Las dos teorías sobre la existencia de acuerdos comerciales examinadas no sirven para explicar las razones por las que un grupo de países debe gozar de condiciones más favorables. De hecho, el principio fundamental del enfoque de Bagwell y Staiger (1999; 2003) basado en la “relación de intercambio” es precisamente la reciprocidad en el intercambio de compromisos.

En el enfoque basado en los compromisos (Maggi y Rodríguez-Clare, 1998) se insiste más en la importancia de las obligaciones exigibles que en la flexibilidad necesaria para resolver un problema de credibilidad interno. Sin embargo, las flexibilidades adicionales pueden justificarse si se tienen en cuenta las imperfecciones del mercado propias de los países en desarrollo o que tienen especial importancia en ellos.⁹ En los estudios sobre el tema (véase más adelante) se han señalado distintos atributos que pueden diferenciar a los países en desarrollo de las economías más avanzadas, en particular, el pequeño tamaño de la economía, la existencia de gobiernos “débiles” (propensos a sucumbir a la influencia de los grupos de presión), las disfunciones del mercado persistentes y combinadas, un mayor grado de incertidumbre respecto de lo que pueda suceder en el futuro (o un mayor grado de sensibilidad a la incertidumbre), o limitaciones en la disponibilidad de recursos económicos (así como distintas combinaciones de esas características). Mientras persistan esas circunstancias, existen motivos para conceder a los países en desarrollo un “trato especial y diferenciado”. En los párrafos siguientes se examinan dichas circunstancias en mayor detalle.

(b) Razones para otorgar mayor flexibilidad a los países en desarrollo

(i) Pequeño tamaño de la economía

La teoría de los acuerdos comerciales basada en la relación de intercambio sólo se aplica cuando los países pueden influir en dicha relación. En el mejor de los casos, los países grandes se mostrarán indiferentes ante la posibilidad de hacer concesiones a los países pequeños, que, por definición, no pueden afectar a la relación de intercambio de los países grandes, a menos de obtener concesiones a cambio. Para los países pequeños, el trato NMF sería importante para evitar pérdidas en la relación de intercambio, así como efectos de desviación del comercio (Bagwell y Staiger, 1999; 2003).

Otro argumento guarda relación con la importancia de las economías de escala y la repercusión en el mercado interno, en particular el efecto amplificador resultante de la reducción del costo de la actividad comercial.¹⁰ Esto lleva a concentrar la producción manufacturera en

el “núcleo”, mientras que los países que se encuentran en la “periferia” no tienen más remedio que seguir con los sectores tradicionales. Si bien se prevé que, como resultado del aumento del costo de la mano de obra y la aglomeración en el “núcleo”, este fenómeno llegará a corregirse en cierta medida, se ha argumentado que esta clase de restricciones geográficas podrían superarse si se diese acceso preferencial a mercados de exportación más grandes (o se permitiese la formación de zonas de libre comercio entre países en desarrollo pequeños). Dado el tamaño limitado del mercado interno de muchos países en desarrollo, esa solución los ayudaría a especializarse en sectores avanzados en condiciones de mayor igualdad (UNCTAD, 1999).

(ii) Economía política y gobierno “débil”

Como se señaló anteriormente, los compromisos contraídos en el contexto de acuerdos comerciales internacionales pueden servir a un gobierno “débil” para hacer creíble el anuncio de que procederá a liberalizar el comercio en el futuro y desatender las exigencias de los grupos de presión organizados para que se les siga prestando protección (Maggi y Rodríguez-Clare, 1998).

Conconi y Perroni (2004; 2012) han modificado el enfoque basado en los compromisos para explicar los motivos por los que un país desarrollado aceptará que se establezca un período de transición más prolongado para que un país en desarrollo que es interlocutor comercial pueda aplicar un acuerdo. Según este modelo, la capacidad del sector del país en desarrollo cuyos productos compiten con las importaciones disminuye lentamente con el correr del tiempo. El grupo de presión del sector de que se trate se opone a que el sector quede expuesto súbitamente a la competencia extranjera ya que eso eliminaría los ingresos que puede obtener durante ese período. Por lo tanto, si el gobierno se siente obligado a acceder a las exigencias del grupo de presión, la apertura del mercado no podrá llevarse a cabo de una sola vez. Al dejar que la industria nacional coseche beneficios durante un período de transición, el país en desarrollo protege los intereses especiales de la industria nacional y, al mismo tiempo, asume el compromiso creíble de llevar a cabo más adelante la apertura del mercado necesaria para promover el bienestar social. Si el interlocutor comercial desarrollado se negase a aceptar esa flexibilidad, el país en desarrollo tendría que ceder a la presión interna y mantener el elevado nivel de los aranceles. Por lo tanto, el país desarrollado acepta una reducción de sus utilidades durante el período de transición a fin de asegurarse un beneficio a más largo plazo.

(iii) Incertidumbre

En varios estudios se ha examinado el diseño de los acuerdos comerciales sobre la base de la teoría de los contratos. Rosendorff y Milner (2001) y Bagwell y Staiger (2005) señalan que la eficiencia de las “cláusulas de salvaguardia” aumenta en función del nivel de incertidumbre. Si se parte

de la base de que los países en desarrollo deben hacer frente sistemáticamente a un mayor grado de incertidumbre en relación con el futuro, puede ser apropiado prever un nivel generalmente más elevado de flexibilidad.

Horn *et al.* (2010), por su parte, detallan el tipo de flexibilidad que ha de otorgarse y las condiciones que deben cumplirse para ello. Estos autores sostienen que deben aplicarse disciplinas rígidas en relación con las medidas en frontera, como los aranceles, mientras que puede darse mayor libertad de acción a los países que tienen a su disposición un menor número de instrumentos de política interna (o instrumentos menos eficaces) y menor poder para manipular la relación de intercambio. Ese tipo de condiciones son más propias de países pequeños en etapas tempranas de desarrollo que de países más grandes y desarrollados.

En Limão y Maggi (2013) se destaca el papel de la incertidumbre de manera diferente que en las publicaciones sobre la teoría de los contratos. Partiendo de la motivación fundada en la relación de intercambio y la existencia de perturbaciones externas que pueden dar lugar a la modificación de las políticas, estos autores señalan que el objetivo de un acuerdo comercial es reducir la incertidumbre normativa, además de reducir el nivel de los obstáculos al comercio.¹¹ Estos autores muestran la importancia que tienen, entre otros factores, el grado de apertura (definido como la parte proporcional del PIB correspondiente a las exportaciones) y la “flexibilidad” (o adaptabilidad) de la economía nacional. En las economías más abiertas (las economías pequeñas suelen ser por naturaleza más abiertas) y las economías con un menor grado de diversificación y elasticidad de la oferta de exportaciones (características que suelen darse en los países de ingresos más bajos), la disminución de la incertidumbre normativa como resultado de las medidas adoptadas por los interlocutores comerciales adquiere una importancia relativamente mayor. La contrapartida de esta conclusión es que las economías más grandes y avanzadas dependen comparativamente menos de la motivación fundada en la reducción de la incertidumbre y, por tanto, pueden estar en condiciones de dar a los países en desarrollo asociados un mayor margen de maniobra que el que esos países tienen a su alcance.

(iv) *Diversas disfunciones del mercado*

En general puede argumentarse que, como los países en desarrollo se ven afectados por disfunciones del mercado que no se producen en las economías avanzadas (o lo hacen en una medida mucho menor), se justifica una mayor flexibilidad. El argumento de la industria naciente es el ejemplo clásico de una combinación de imperfecciones del mercado que suelen darse con mayor frecuencia en los países en desarrollo. Si bien cualquier país puede tratar de obtener ventaja comparativa en un sector caracterizado por economías de escala dinámicas, la intervención del gobierno es innecesaria cuando los mercados financieros funcionan

satisfactoriamente. Sin embargo, en muchos países en desarrollo los mercados financieros pueden ser deficientes, y los gobiernos pueden no estar en condiciones de resolver esa clase de problemas directamente, al menos a corto plazo.

Otra disfunción del mercado de especial importancia para las economías menos diversificadas tiene que ver con el descubrimiento de nuevas actividades en las que un país puede tener ventaja comparativa (Hausmann y Rodrik, 2003). Los precursores asumen el costo inicial de desarrollo de los nuevos modelos de empresas que otros productores imitarán sin mayor dificultad en caso de éxito. Por lo tanto, se emprenderán pocas actividades nuevas y será necesario que los gobiernos subvencionen a los empresarios precursores. También se ha esgrimido el argumento del traspaso de conocimientos a los competidores en relación con la (costosa) labor de búsqueda de nuevos mercados de exportación para justificar la prestación de apoyo a los nuevos exportadores (Greenaway y Kneller, 2007).

(v) *Recursos limitados*

La apertura del comercio lleva inevitablemente aparejado el cambio estructural. Sin embargo, la reasignación de recursos para expandir las actividades de exportación y reestructurar los sectores afectados por la competencia de las importaciones se acompaña frecuentemente de considerables fricciones, por ejemplo en los mercados de trabajo. En las economías avanzadas, las empresas y los particulares pueden tener los recursos necesarios para autofinanciar el proceso de ajuste, o bien reciben asistencia del Estado (Falvey *et al.*, 2010; Anderssen *et al.*, 2005). En los países en desarrollo, los trabajadores y/o las empresas pueden no tener ahorros suficientes para afrontar la transición de una actividad a otra, y el Estado, por problemas de liquidez, puede no contar con los recursos necesarios para prestar ayuda financiera (Matusz y Tarr, 1999).

En determinadas condiciones, la reestructuración puede verse facilitada si se aumenta temporalmente la protección a fin de demorar el proceso de ajuste (y aliviar, por ejemplo, la congestión del mercado de trabajo). En otras situaciones, la prolongación del período de transición puede bastar para permitir la introducción gradual de la competencia extranjera y facilitar la autofinanciación del costo de los ajustes por los individuos o las empresas afectados, o la reorganización de los ingresos públicos.

Las políticas encaminadas a facilitar el cambio estructural pueden incluir también la inversión pública en las infraestructuras necesarias para eliminar las limitaciones a que hacen frente los posibles exportadores (Limão y Venables, 2001). Los gobiernos con recursos limitados pueden depender de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) con ese fin. Asimismo, el cumplimiento de las obligaciones comerciales, por beneficioso que sea a la larga, puede conllevar inicialmente gastos administrativos y de infraestructura que los países en desarrollo tal vez tengan dificultad para financiar a corto plazo (Finger y

Schuler, 1995; Maskus, 2000). Para facilitar la transición pueden necesitarse asistencia técnica y financiera y plazos más prolongados que permitan una aplicación gradual.

En conclusión, son diversos los motivos que pueden justificar la concesión de flexibilidades especiales a los países en desarrollo. Sobre esta base, es posible prever tales flexibilidades de modo general sin por ello comprometer el propósito fundamental de un tratado comercial internacional.

3. Disposiciones y flexibilidades especiales destinadas a los países en desarrollo Miembros de la OMC

La OMC prevé diversos tipos de flexibilidades para los países en desarrollo, que se resumen en la presente sección. Frecuentemente, esas flexibilidades tienen por objeto permitir que los países en desarrollo asuman compromisos vinculantes beneficiosos para su desarrollo económico. En primer lugar, varias disposiciones de la OMC son de especial interés para los países en desarrollo; en particular, algunas de ellas tienen por objeto subsanar las limitaciones de esos países en materia de recursos mediante la prolongación de los períodos de transición y la prestación de asistencia técnica. Además, se conceden a los países en desarrollo flexibilidades especiales para que puedan restringir las importaciones y promover las exportaciones, así como maximizar las posibilidades de desarrollo del sector agropecuario. Por último, el trato especial y diferenciado en relación con el acceso a los mercados de los interlocutores comerciales desarrollados puede reportar beneficios en materia de desarrollo.

(a) Disposiciones de especial interés para los países en desarrollo

Los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones que se aplican a todos los Miembros, pero que tienen especialmente por objeto dar respuesta a las preocupaciones en materia de desarrollo. Algunas normas salvaguardan los intereses de los Miembros menos desarrollados al colocarlos en pie de igualdad con los Miembros más desarrollados. Por ejemplo, todos los Miembros de la OMC, independientemente de su tamaño o nivel de participación en el comercio mundial y las corrientes económicas, pueden, en principio, participar en condiciones de igualdad en el proceso de adopción de decisiones de la OMC, a diferencia de los que sucede en otras organizaciones internacionales cuyos mecanismos de votación asignan menor peso a los países en desarrollo.

Las normas de la OMC prevén la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio y, de ese modo, favorecen las exportaciones de los países en desarrollo. Las disciplinas en materia de subvenciones a la exportación prohíben a los países conceder subvenciones para hacer bajar los precios mundiales o limitan los casos en que pueden hacerlo. Esas

disciplinas tienen carácter ejecutorio y han sido utilizadas por los países en desarrollo para obtener importantes resoluciones de la OMC en relación con subvenciones otorgadas a productos básicos como el azúcar y el algodón.

Determinadas excepciones a las disciplinas de la OMC que están a disposición de todos los Miembros también dan a los países en desarrollo la posibilidad de atender a sus objetivos de desarrollo. En los apartados b) y g) del artículo XX del GATT se prevén excepciones encaminadas a permitir a los Miembros la adopción de las medidas necesarias para promover un desarrollo sostenible. Esas disposiciones abarcan situaciones en que hay que adoptar medidas para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, o que guardan relación con la conservación de los recursos naturales agotables. En el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) y en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) se dan más detalles de las excepciones que pueden invocar los Miembros de la OMC para aplicar medidas encaminadas a lograr un nivel adecuado de protección sanitaria y fitosanitaria o un objetivo legítimo (incluida la protección de la salud o la seguridad humanas, la vida o la salud de animales y plantas o el medio ambiente).

Además, en determinadas condiciones, algunos mecanismos pueden ser especialmente útiles para atender los intereses de los países en desarrollo. Por ejemplo, con arreglo al párrafo 2 a) del artículo XI del GATT, los Miembros pueden mantener temporalmente restricciones a la exportación para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales. Esa clase de disposición puede resultar útil a los países en desarrollo para abordar los problemas de seguridad alimentaria (véase también el recuadro F.1).

(b) Disposiciones relativas a las limitaciones de los países en desarrollo en materia de recursos

En muchas disposiciones de los Acuerdos de la OMC se tienen en cuenta los recursos limitados de que disponen los países en desarrollo para cumplir determinados compromisos. En términos generales, esas disposiciones pueden agruparse en dos categorías, según prevean períodos de transición o asistencia técnica.

(i) *Períodos de transición*

Los Acuerdos de la OMC contienen diversas disposiciones en que se establecen períodos de gracia o se amplían los plazos fijados para que los países en desarrollo cumplan determinadas obligaciones. Muchos de esos plazos han expirado. Sin embargo, siguen existiendo casos críticos en que se han ampliado los plazos por acuerdo de los Miembros de la OMC en las Conferencias Ministeriales o en los comités pertinentes. Como se

Recuadro F.1: Conferencia Ministerial de Bali: Decisión sobre la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria

En las normas vigentes de la OMC se prevé la ejecución de programas de constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria como parte de la ayuda interna del “compartimiento verde”. En el marco de esos programas, los gobiernos pueden efectuar gastos, sin sujeción a un límite monetario máximo, por concepto de acumulación y mantenimiento de existencias con fines de seguridad alimentaria a reserva de determinadas condiciones, incluida la obligación de adquirir y liberar las existencias en condiciones de mercado. Las normas también contemplan una situación que se da en países en desarrollo cuando la constitución de existencias con fines de seguridad alimentaria se lleva a cabo a precios garantizados; en este caso, los países en desarrollo interesados deberán tomar en cuenta la cuantía del apoyo a los precios al calcular las subvenciones (o la MGA), con sujeción a un límite anual. En relación con esta situación, en que un programa de constitución de existencias públicas se lleva a cabo en conjunción con políticas de sostenimiento de los precios, un grupo de países en desarrollo presentó una propuesta para calcular el apoyo a los precios resultante de la compra de existencias a los agricultores a precios administrados.

En la Decisión¹² adoptada en la Conferencia Ministerial de Bali, se confirió a los países en desarrollo, con carácter provisional, protección contra la posibilidad de que se impugnasen jurídicamente los programas existentes de constitución de existencias con fines de seguridad alimentaria en los casos en que la aplicación de esa clase de políticas pudiera ser incompatible con los compromisos agrícolas consolidados en la OMC. Los países en desarrollo que puedan estar incumpliendo sus compromisos sobre subvenciones a la agricultura tendrán la posibilidad de beneficiarse de la decisión si cumplen determinadas prescripciones en materia de transparencia, consultas y salvaguardias. Al mismo tiempo se ha establecido un programa de trabajo que habrá de llevarse a cabo en los cuatro próximos años a fin de examinar la cuestión más a fondo y lograr una solución permanente.

indicó anteriormente, con arreglo a las disposiciones del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC), se han ampliado los períodos durante los cuales los países en desarrollo que satisfacen determinados criterios en relación con el nivel del PNB y la competitividad de sus exportaciones están autorizados para conceder subvenciones a la exportación. Asimismo, si bien inicialmente se fijó en 10 años la duración del período de transición para que los PMA aplicaran las disposiciones del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), ese período ha sido prorrogado dos veces. A raíz de una decisión adoptada por el Consejo de los ADPIC el 11 de junio de 2013, el período de transición ha sido prorrogado hasta el 1º de julio de 2021.

Algunos de los compromisos contraídos por los países en desarrollo en el marco de la OMC los facultan para pedir que se les exima del cumplimiento de sus obligaciones durante determinados períodos. Por ejemplo, en el párrafo 3 del artículo 10 del Acuerdo MSF y en el párrafo 8 del artículo 12 del Acuerdo OTC, se faculta a los respectivos comités para autorizar a los países en desarrollo excepciones especificadas y de duración limitada, totales o parciales, al cumplimiento de las obligaciones dimanantes de esos acuerdos. Asimismo, en el Anexo F de la Declaración Ministerial de Hong Kong se permite a los países menos adelantados en la OMC mantener medidas incompatibles con el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) durante períodos sujetos al examen y decisión del Consejo del Comercio de Mercancías, pero que deberán eliminarse para el año 2020 a más tardar.

(ii) Disposiciones en materia de asistencia técnica

La OMC toma en consideración las limitaciones de recursos de los países en desarrollo a través de diversas prescripciones sobre asistencia técnica. Más arriba (sección F.4(b) y su apéndice) se describieron los aspectos de los programas de asistencia técnica de la OMC que tienen por objeto dar respuesta a muchos de los desafíos en materia de capacidad a los que se enfrentan los países en desarrollo en el marco de la OMC. Además, en diversas disposiciones de los Acuerdos de la OMC y en ulteriores decisiones adoptadas por las Conferencias Ministeriales de la OMC se pide expresamente a los países desarrollados Miembros que presten asistencia técnica a los países en desarrollo.

El Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (Entendimiento sobre Solución de Diferencias o ESD) también contiene varias disposiciones sobre trato especial y diferenciado. En la mayoría de ellas se pide que se tomen en consideración especial las preocupaciones de los países en desarrollo o los PMA, o que haya flexibilidad en los procedimientos de solución de diferencias para tener en cuenta los recursos limitados de esos países. El Entendimiento también contiene disposiciones en que se toman en consideración las preocupaciones en materia de desarrollo relacionadas con la aplicación de las resoluciones del sistema de solución de diferencias. Los árbitros han tenido en cuenta esas disposiciones al conceder a los países en desarrollo en la OMC un plazo más largo para aplicar las recomendaciones y resoluciones

del Órgano de Solución de Diferencias (OSD) en relación con una diferencia determinada. Además, el ESD exige a la Secretaría de la OMC que ponga a disposición de los países en desarrollo un experto jurídico para que los ayude con los procedimientos de solución de diferencias.

En el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio se adopta un enfoque distinto de la prestación de asistencia técnica (véase también el recuadro C.12 en la sección C). En la sección II del Acuerdo se establece un vínculo entre las obligaciones de los países en desarrollo, por una parte, y su capacidad para cumplirlas, por otra. Además se faculta a los países en desarrollo para determinar sus propias necesidades de asistencia técnica, así como el calendario para la prestación de dicha asistencia.

(c) Flexibilidades especiales destinadas a restringir las importaciones y promover las exportaciones

(i) *Exenciones para los países en desarrollo*

La única disposición de la versión original del GATT en que se preveía expresamente la concesión de flexibilidad especial a los países en desarrollo figuraba en el artículo XVIII. En virtud de dicha disposición, se facultaba a las partes contratantes para aplicar medidas normalmente no autorizadas por el GATT, como las restricciones cuantitativas, “para poner en práctica su programa de desarrollo o de reconstrucción económica”, pero únicamente tras notificar a las partes contratantes, negociar con las partes contratantes que pudieran “sufrir perjuicio considerable” por las medidas propuestas¹³ y obtener la aprobación de las partes contratantes.¹⁴ Además de esa excepción en relación con una rama de producción naciente, los países en desarrollo podían valerse de las flexibilidades que ofrecía el artículo XII del GATT, que se había incluido a petición de los países desarrollados que preveían que tropezarían con dificultades en materia de balanza de pagos durante el período de reconstrucción de posguerra.

En los 10 años siguientes a la adopción del GATT, tanto los países desarrollados como los países en desarrollo hicieron valer frecuentemente su derecho a imponer restricciones cuantitativas para proteger su balanza de pagos.¹⁵ En cambio, rara vez se invocó la excepción basada en la rama de producción naciente, sujeta a requisitos más onerosos.¹⁶ Como los países en desarrollo frecuentemente experimentaban dificultades para equilibrar la balanza de pagos, podían aplicar restricciones cuantitativas con arreglo a la excepción basada en la balanza de pagos en lugar de hacer valer la excepción basada en la rama de producción naciente.¹⁷ Para los países en desarrollo, la posibilidad de aplicar restricciones por motivos de balanza de pagos aumentó en cierta medida cuando, durante el período de sesiones de revisión celebrado en 1955, se añadió al artículo XVIII del GATT la sección B, que prevé

una excepción separada para la aplicación de restricciones con esa finalidad, a la que sólo pueden recurrir los países en desarrollo.

Durante toda la existencia del GATT y en los 10 años siguientes al establecimiento de la OMC los países en desarrollo hicieron valer ampliamente su derecho a imponer restricciones cuantitativas para proteger su balanza de pagos. Entre 1960 y 2005, los países en desarrollo sometieron a examen un total de 220 restricciones por balanza de pagos, o sea, por término medio, un poco más de cinco al año.¹⁸ Sin embargo, desde 1995, en virtud del *Entendimiento relativo a las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en materia de balanza de pagos*, que forma parte integrante del GATT de 1994, se han hecho más estrictas las normas relativas al uso de restricciones cuantitativas para proteger la balanza de pagos. La creciente oposición al uso de restricciones cuantitativas para proteger la balanza de pagos de un Miembro también ha dado lugar a procedimientos de solución de diferencias en la OMC. Ésta puede ser una de las razones por las que sólo tres países en desarrollo han recurrido a medidas de protección de la balanza de pagos desde 2005.¹⁹ En 1955 también se revisó la excepción basada en la rama de producción naciente (sección C del artículo XVIII del GATT). Este artículo había sido invocado en 14 ocasiones antes de la creación de la OMC.²⁰ Desde 1995 sólo ha sido invocado en tres oportunidades.²¹

En otras flexibilidades se distingue entre los Miembros de la OMC sobre una base distinta de su condición de país “en desarrollo” o “menos adelantado”. En el párrafo 2 a) del artículo 27 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) se exime a dos categorías de países de las disciplinas relativas a las subvenciones a la exportación: i) los PMA y ii) otros países en desarrollo enumerados en el apartado b) del anexo VII mientras su producto nacional bruto (PNB) por habitante no exceda de la cifra de 1.000 dólares anuales. A los demás países en desarrollo se les da un plazo de ocho años para eliminar las subvenciones a la exportación existentes de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 b) del artículo 27, plazo que podrá ser prorrogado de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 27.

En la Decisión Ministerial de Doha sobre cuestiones y preocupaciones relativas a la aplicación, los Ministros dispusieron que el Comité SMC prorrogase el período de transición para determinadas subvenciones a la exportación de países en desarrollo Miembros de la OMC. Se autorizó la concesión de esa clase de prórrogas hasta finales de 2013, lo que significa que deberán haber sido eliminadas gradualmente antes de finales de 2015, de conformidad con las disposiciones del párrafo 4 del artículo 27. En los párrafos 5 y 6 del artículo 27 del Acuerdo SMC también se dispone la eliminación de toda exención en relación con las subvenciones a la exportación cuando las exportaciones de un producto de un país en desarrollo Miembro de la OMC hayan alcanzado una situación de

competitividad, es decir cuando hayan alcanzado una cifra que represente como mínimo el 3,25% del comercio mundial de dicho producto por dos años consecutivos. En el párrafo 5 del artículo 27 se aclara que todos los países en desarrollo deberán eliminar gradualmente esa clase de subvenciones en el plazo de dos años, pero que, en el caso de los países mencionados en el Anexo VII, el período de transición será de ocho años a partir del momento en que las exportaciones sean competitivas.

En la esfera de la agricultura, el derecho de los países a subvencionar las exportaciones se ha limitado a los productos ya subvencionados por los países durante el período de base de la Ronda Uruguay (1986-1990), con sujeción a los compromisos de reducción consignados en sus listas de compromisos. También se ofreció a los países en desarrollo flexibilidad para otorgar subvenciones a la exportación durante el período de aplicación a fin de reducir los costos de comercialización y de transporte de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo sobre la Agricultura.²² Además, la cuestión de la elaboración de disciplinas sobre créditos a la exportación y medidas similares acordadas internacionalmente ha sido abordada en las negociaciones sobre la agricultura por reconocerse que las medidas de esa índole pueden ser usadas para eludir los compromisos contraídos en relación con las subvenciones a la exportación. De conformidad con las disposiciones de la Decisión Ministerial de Marrakech de 2001 relativa a los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios, en que se aborda esta cuestión desde el punto de vista del “acceso a los alimentos” de esa categoría de países, los Miembros de la OMC, en las negociaciones, tienen presente la necesidad de que “todo acuerdo en materia de créditos a la exportación de productos agropecuarios contenga disposiciones apropiadas sobre trato diferenciado en favor de los países menos adelantados y de los países en desarrollo importadores netos de productos alimenticios”.²³

Otras flexibilidades tienen por objeto atender a los intereses de los países en desarrollo en materia de exportación. En el párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo sobre Salvaguardias, por ejemplo, se dispone que no se aplicarán medidas de salvaguardia contra un producto originario de un país en desarrollo cuando la parte que corresponda a éste en las importaciones realizadas por el Miembro importador del producto considerado no exceda del 3%, a condición de que los países en desarrollo Miembros con una participación en las importaciones menor del 3% no representen en conjunto más del 9% de las importaciones totales del producto en cuestión. En virtud del párrafo 10 del artículo 27 del Acuerdo SMC, los Miembros deberán dar por terminada toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre las importaciones de un país en desarrollo cuando el nivel global de las subvenciones concedidas por el producto no exceda del 2% del valor del producto en cuestión. También se dispone que la investigación se dará por terminada cuando el volumen de las importaciones subvencionadas

de un país en desarrollo Miembro de la OMC represente menos del 4% de las importaciones totales del producto en cuestión, siempre y cuando el total de las importaciones del producto de que se trata no exceda del 9% de las importaciones totales.

(ii) *Flexibilidades especiales de los acuerdos comerciales preferenciales*

La OMC ofrece a los países en desarrollo determinadas flexibilidades en relación con el cumplimiento de los compromisos contraídos en el marco de los acuerdos comerciales preferenciales; esas flexibilidades pueden apartarse de las normas de la OMC en materia de no discriminación. En el apartado c) del párrafo 2 de la Cláusula de Habilitación, se autoriza una excepción al trato NMF para los países en desarrollo Miembros de la OMC al facultárseles para concertar acuerdos regionales o generales con otros países en desarrollo con el fin de reducir o eliminar mutuamente los aranceles y las medidas no arancelarias aplicables a los productos importados en el marco del comercio entre las partes en el acuerdo.

En el artículo XXIV del GATT también se autoriza el establecimiento de uniones aduaneras y zonas de libre comercio entre todos los Miembros de la OMC, pero las condiciones para poder hacerlo parecen ser más rigurosas que las previstas en el apartado c) del párrafo 2. De conformidad con el artículo XXIV, todos los acuerdos regionales con tal fin deberán abarcar lo esencial de los intercambios comerciales entre las partes en el acuerdo, y los derechos y las reglamentaciones comerciales que se apliquen a terceros no deberán ser más restrictivos que los vigentes antes de del establecimiento de la unión aduanera o la zona de libre comercio. Así pues, el apartado c) del párrafo 2 parece otorgar a los países en desarrollo un mayor grado de flexibilidad, ya que en él no se exige que se abarquen tantos sectores como en el artículo XXIV. Esa clase de flexibilidad también puede ser pertinente en relación con el artículo V del Acuerdo General de la OMC sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Hasta la fecha, 34 de tales acuerdos han sido notificados por países en desarrollo con arreglo a esa disposición de la Cláusula de Habilitación.

(d) *Distorsiones de la política agrícola y flexibilidades especiales para los países en desarrollo*

En el Acuerdo sobre la Agricultura se establece un marco multilateral para la política agrícola interna. En él se prescriben los criterios detallados que deberán aplicar los encargados de formular políticas en relación con las medidas internas que no tengan efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o, a lo sumo, los tengan en grado mínimo. El gasto público en esa clase de medidas (frecuentemente denominadas medidas del “compartimento verde”) está exento de todos los límites monetarios que impone la OMC.

En el compartimento verde se mencionan expresamente las políticas encaminadas a crear infraestructuras rurales, promover la inversión en la investigación agrícola y prestar servicios de formación y divulgación a los agricultores, así como los gastos en programas de constitución de existencias de alimentos. En Bali los Ministros adoptaron una decisión²⁴ para ampliar la lista de programas de “servicios generales” exentos de límites monetarios e incluir diversas políticas que tienen por objeto incrementar la seguridad de los medios de subsistencia en las zonas rurales y mitigar la pobreza.

Otras medidas gubernamentales de ayuda que se consideran causantes de distorsión del comercio (es decir, medidas del compartimento ámbar) están sujetas a compromisos de reducción y a un límite monetario anual. El límite se aplica únicamente cuando la cuantía de la ayuda excede de cierto umbral (denominado *de minimis*). El umbral para los países en desarrollo (10% del valor de la producción agrícola) es dos veces superior al umbral para los países desarrollados (5%). De acuerdo con el mandato establecido, la ayuda con efectos de distorsión del comercio será objeto de una reducción sustancial en las negociaciones de la Ronda de Doha, en las que se preverá un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo.

Los países en desarrollo tienen a su disposición una flexibilidad adicional con arreglo a la cual determinadas medidas de ayuda encaminadas a fomentar el desarrollo agrícola y rural han sido expresamente eximidas de un límite monetario anual. En el párrafo 2 del artículo 6 del Acuerdo sobre la Agricultura se especifica que esos “programas de desarrollo” incluyen las subvenciones a la inversión que sean de disponibilidad general para la agricultura, las subvenciones a los insumos agrícolas destinadas a los productores pobres y las subvenciones dadas a los productores para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.

(e) Trato especial y diferenciado con respecto al acceso a los mercados

(i) *Principio de no reciprocidad plena en las negociaciones arancelarias*

Uno de los medios principales utilizados para otorgar un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo en el GATT y la OMC ha sido el principio de no reciprocidad plena de los compromisos de reducción en el contexto de las negociaciones sobre acceso a los mercados, en particular las negociaciones arancelarias. Ya a mediados del decenio de 1950, las partes en el GATT reconocieron, en el artículo XXVIII*bis*, “la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales”.²⁵ El reconocimiento de esa necesidad cristalizó en el principio de que las partes

contratantes desarrolladas “no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas”.²⁶

En la nota al párrafo 8 del artículo XXXVI se aclara que la expresión “no esperan reciprocidad” significa que “no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial”. Esta formulación se repitió casi textualmente en las declaraciones ministeriales que inauguraron las subsiguientes rondas de negociaciones.²⁷ Más recientemente, en la Declaración Ministerial de Doha, se pidió, en relación con la agricultura, que “el trato especial y diferenciado” se incorporara a “las Listas de concesiones y compromisos” y, en relación con el acceso a los mercados para los productos no agrícolas, la adopción de “compromisos de reducción que no conlleven una reciprocidad plena”.²⁸

El efecto práctico del principio de no reciprocidad plena ha variado según las modalidades adoptadas en determinadas rondas de negociaciones. Las primeras rondas de negociaciones se llevaron a cabo sobre la base de un proceso bilateral de peticiones y ofertas. A fin de obtener plena reciprocidad de otros países desarrollados, los países desarrollados adoptaron la práctica de negociar reducciones arancelarias fundamentalmente con el principal proveedor del producto. Eso significaba que los países en desarrollo, que rara vez eran los principales proveedores de los productos en cuestión, no solían participar en las negociaciones.²⁹ La mayoría de los países en desarrollo se beneficiaba únicamente en la medida en que los productos que les interesaban fueran objeto de negociaciones entre los países desarrollados.³⁰

Cabe atribuir al efecto acumulativo de la aplicación del principio de no reciprocidad plena en las negociaciones arancelarias celebradas a lo largo de la historia del sistema multilateral de comercio el hecho de que, en la actualidad, los Miembros en desarrollo de la OMC apliquen, por término medio, menos y más elevadas consolidaciones arancelarias (o límites) a los productos no agrícolas, y consolidaciones arancelarias más elevadas a los productos agrícolas que los Miembros desarrollados de la OMC. Por ejemplo, existe un gran desnivel entre los aranceles consolidados y los aranceles aplicados de varios países en desarrollo, denominado frecuentemente “agua” o “excedente de consolidación”. Esos países también tienen varias líneas arancelarias sin consolidar en relación con productos no agrícolas.³¹ Sin embargo, la situación puede ser distinta en los casos de países en desarrollo que, al adherirse a la OMC, han contraído compromisos más estrictos en materia de acceso a los mercados, con inclusión de aranceles consolidados cuyo nivel está más cerca del nivel de los aranceles aplicados.

Aunque todos los Miembros de la OMC tienen garantizado el acceso a los mercados de todos los demás Miembros de la OMC en las mismas condiciones y, por lo tanto, tienen formalmente los mismos derechos en materia de acceso a los mercados, el promedio ponderado en función del comercio de los aranceles que se aplican a las exportaciones de muchos países en desarrollo sigue siendo más elevado que el promedio ponderado de los aranceles que se aplican a las exportaciones de los países desarrollados en los mercados de otros países desarrollados. En otras palabras, muchos países en desarrollo han consignado un menor número de compromisos en materia de acceso a los mercados (en forma de menos y más altos aranceles consolidados), pero algunos efectivamente tienen también menos derechos en esa esfera. Como puede verse en el cuadro F.1, esto es especialmente cierto en el caso de los PMA: el promedio ponderado en función del comercio de los derechos consolidados que se aplican a las exportaciones de los PMA en los países desarrollados es más del doble del promedio ponderado en función del comercio de los derechos consolidados que se aplican a las exportaciones de países desarrollados en los mercados de otros países desarrollados. Esto indica que, si bien la aplicación del principio de no reciprocidad plena puede haber permitido a los países en desarrollo mantener obstáculos más elevados al acceso a sus mercados, la aplicación de ese principio ha resultado ser menos eficaz para ayudarlos a obtener derechos de acceso a los mercados de países desarrollados.

(ii) *Acceso preferencial no recíproco a los mercados para los países en desarrollo y los países menos adelantados*

La mayoría de los países en desarrollo también goza de acceso a los mercados de los países desarrollados con arreglo a sistemas de preferencias no recíprocas y no vinculantes. Los sistemas de preferencias en favor de los países en desarrollo fueron autorizados por las partes contratantes del GATT por primera vez en 1971 mediante una exención de la obligación relativa al trato de la nación más favorecida (NMF) prevista en el artículo I del GATT.³² En 1979 se prorrogó indefinidamente la duración de la exención por medio de la Cáusula de Habilitación, que actualmente es parte integrante del GATT de 1994.

Existen por lo menos dos diferencias fundamentales entre el acceso preferencial no recíproco a los mercados y el acceso a los mercados concedido en las negociaciones arancelarias del GATT/OMC. En primer lugar, los sistemas de preferencias no suelen negociarse a nivel multilateral sino, más bien, ser concedidos unilateralmente por el país desarrollado. En la Ronda de Tokio -primera ronda de negociaciones comerciales multilaterales celebrada tras la adopción de la decisión relativa a la exención del trato NMF en 1971-, los países en desarrollo trataron de negociar la consolidación de tipos preferenciales o márgenes de preferencia para su inclusión en las listas de compromisos del GATT. Los países desarrollados opusieron objeciones a esas propuestas argumentando que las preferencias

Cuadro F.1: Promedio ponderado de los derechos consolidados, por grupos de países (datos sobre productos importados a tipo consolidados en 2010 únicamente) (Porcentaje)

Importador	Exportador		
	Países desarrollados	Países en desarrollo (excluidos los PMA)	PMA
Países desarrollados	3,6	3,4	7,7
Países en desarrollo (excluidos los PMA)	18,3	15,5	9,4
PMA	29,0	32,2	29,3

Fuentes: Cálculos de los autores basados en los Bases de datos BID y LAR de la OMC; EAV tomados de la publicación Perfiles arancelarios en el mundo.

Nota: Los coeficientes de ponderación utilizados para calcular los promedios proceden de las notificaciones de importaciones correspondientes a 2010 presentadas por 95 Miembros de la OMC a la BID (la UE cuenta como un solo Miembro).

Recuadro F.2: Acceso preferencial a los mercados y erosión de las preferencias

La cuestión del acceso preferencial a los mercados es de especial interés para los países menos adelantados y su importancia se reafirmó en la Novena Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Bali. Los PMA se han beneficiado del acceso preferencial a los mercados de países desarrollados promovido en virtud de la Cláusula de Habilitación y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) o previsto en acuerdos bilaterales o regionales.³³ En diciembre de 2005, la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Hong Kong, adoptó una decisión para ampliar a no menos del 97% de las líneas arancelarias el acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes otorgado por los países desarrollados a los PMA. Más recientemente el Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC), con arreglo al cual varios países en desarrollo intercambian concesiones comerciales unos con otros, ha promovido también las preferencias comerciales entre países en desarrollo.

Más del 80% de las exportaciones de los PMA tienen acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados de países desarrollados; esta proporción ha aumentado con el transcurso del tiempo (véase el cuadro F.2). Sin embargo, casi el 80% de las exportaciones de otros países en desarrollo también están exentas de derechos, lo que indica que los PMA no gozan de un trato preferencial en comparación con sus competidores. Sin embargo, esta simple comparación no da una idea cabal de la situación ya que la mayoría de las mejoras del trato libre de derechos y de contingentes son resultado de la eliminación de aranceles en régimen NMF. En 2011, del 80% de las exportaciones de países en desarrollo libres de derechos, sólo el 20% accedió al mercado destinatario en virtud de regímenes de preferencias. En cambio, el 53% de las exportaciones de los PMA tienen acceso libre de derechos y de contingentes a los mercados en relación con productos sujetos a derechos con arreglo al trato NMF.

Cuadro F.2: Proporción de las importaciones de países desarrollados procedentes de países en desarrollo y países menos adelantados admitidas en régimen de franquicia arancelaria, por valor, 2000-2011 (Porcentaje)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Total en régimen de franquicia arancelaria (excluidos el petróleo y las armas)								
Países en desarrollo ^a	64,8	74,9	76,2	77,4	78,7	77,0	78,8	79,7
Países menos adelantados	69,8	80,4	79,1	79,8	80,6	80,4	80,4	83,4
Acceso preferencial libre de derechos (productos sujetos a derechos con arreglo al trato NMF)^b								
Países en desarrollo ^a	17,0	21,5	20,9	20,0	20,0	20,1	19,6	20,3
Países menos adelantados	35,0	49,0	52,7	51,9	48,7	52,9	53,6	52,7

Fuente: OMC-ITC-UNCTAD, base de datos CAMAD recopilada por el ITC, la UNCTAD y la OMC.

^a Incluidos los PMA.

^b La porción correspondiente al acceso preferencial libre de derechos se ha calculado deduciendo del total de productos en régimen de franquicia arancelaria todos los productos a los que se aplica el trato en franquicia arancelaria con arreglo al régimen NMF. Los indicadores se basan en el mejor trato disponible, con inclusión de los acuerdos regionales y los acuerdos preferenciales.

Cuando se examinan los aranceles aplicados, incluso en régimen preferencial, se observa que el acceso preferencial de los PMA, en comparación con el de otros países en desarrollo, se ha deteriorado (véase el cuadro F.3). Con excepción de la agricultura, en que el margen preferencial es de unos 6 puntos porcentuales, los márgenes para los textiles y las prendas de vestir, así como para otras ramas de producción, se han reducido a niveles bajos o prácticamente nulos (entre 1,7 y 0,6 puntos porcentuales). Los principales sectores en que se ha registrado una erosión de las preferencias son los de los textiles, la pesca y los productos de la pesca, el cuero y los productos de cuero, la maquinaria eléctrica, y la madera y los productos de madera.

Cuadro F.3: Promedio de los aranceles^a aplicados por los países desarrollados a los principales productos procedentes de los países en desarrollo y los países menos adelantados, 2000-2011 (Porcentaje *ad valorem*)

	Países en desarrollo^b							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agricultura	9,2	8,8	8,5	8,3	8	7,8	7,3	7,2
Prendas de vestir	10,8	8,4	8,3	8,3	8,2	8,1	8	7,9
Textiles	6,6	5,3	5,2	5,2	5,1	5,1	5	4,9
Otras ramas de producción	1,4	1,1	1,1	1	1	0,9	0,9	0,8
	Países menos adelantados							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agricultura	3,6	3	2,7	1,9	1,6	1,2	1,0	1,0
Prendas de vestir	7,8	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,7	6,7
Textiles	4,1	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,2
Otras ramas de producción	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2

Fuente: OMC-ITC-UNCTAD, base de datos CAMAD recopilada por el ITC, la UNCTAD y la OMC.

Notas:

^a El cálculo del promedio arancelario se ha basado en los mejores aranceles aplicables (trato NMF y trato preferencial otorgado a los PMA y a los países en desarrollo), y se ha ponderado utilizando una estructura estándar de las exportaciones basada en datos correspondientes a 2000-2001, a fin de limitar el efecto, en los indicadores, de los cambios de un año al siguiente en la composición de las exportaciones y los precios relativos.

^b Incluye a los PMA.

tenían carácter “unilateral y no contractual”.³⁴ En segundo lugar, si bien la OMC está facultada para considerar si un sistema de preferencias se ajusta a las condiciones previstas en la Cláusula de Habilitación para poder apartarse del trato NMF, en el marco del sistema de solución de diferencias de la OMC sólo puede verificarse si se cumplen esas condiciones, pero no si se cumplen las condiciones del sistema de preferencias en sí.³⁵

En el marco de la Ronda de Doha, los Miembros de la OMC han acordado incrementar el acceso a los mercados para los productos de los PMA, en buena medida mediante acuerdos preferenciales. En la Conferencia Ministerial de Hong Kong, celebrada en 2005, los Miembros de la OMC adoptaron una decisión en virtud de la cual los países desarrollados Miembros y los países en desarrollo Miembros que se declarasen en condiciones de hacerlo, convenían en “otorgar acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes con carácter perdurable para todos los productos originarios de todos los PMA para el año 2008, o no más tarde del comienzo del período de aplicación, de un modo que garantice la estabilidad, la seguridad y la previsibilidad”.³⁶

Teniendo en cuenta que algunos Miembros pueden tener dificultades para otorgar acceso pleno a sus mercados libre de derechos y de contingentes, los Miembros pedían en la decisión que se otorgase esa clase de acceso para

al menos el 97% de los productos originarios de los PMA, definidos a nivel de línea arancelaria.

Además, en la Conferencia Ministerial de Bali, celebrada en diciembre de 2013, los Miembros de la OMC decidieron que los países desarrollados Miembros de la OMC que todavía no proporcionaban acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para al menos el 97% de los productos originarios de los PMA, procuraran “mejorar su cobertura” del acceso libre de derechos y de contingentes para esos productos antes de la siguiente Conferencia Ministerial. También alentaron a los países en desarrollo que se declarasen en condiciones de hacerlo a que otorgasen acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los productos originarios de los PMA, o procurasen mejorar su cobertura actual del acceso libre de derechos y de contingentes para esos productos.³⁷ En el recuadro F.2 se examina la cuestión de la erosión de las preferencias en relación con esta evolución de la situación.

En el cuadro F.4 puede verse que, hasta la fecha, la mayoría de los países desarrollados han otorgado acceso a sus mercados libre de derechos y de contingentes al 97% o más de las líneas arancelarias, y que países en desarrollo como China y la India también están otorgando a los PMA un creciente acceso preferencial a sus mercados.

Cuadro F.4: Acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes con arreglo a los esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) aplicados por las economías desarrolladas y determinadas economías en desarrollo en el marco de la OMC, 2011

Porcentaje libre de derechos (y productos excluidos)		Número de líneas arancelarias sujetas a derechos* (líneas arancelarias nacionales)
Países desarrollados Miembros		
Australia	100%	None
Canadá	98,8% (productos lácteos, huevos y aves de corral)	102
Estados Unidos	82,5% (productos lácteos, azúcar, cacao, artículos de cuero, algodón, accesorios y prendas de vestir, otros textiles y artículos textiles, calzado, relojes, etc.)	92
Japón	98,2% (arroz, azúcar, productos de la pesca, artículos de cuero)	164
Noruega	100%	None
Nueva Zelandia	100%	None
Suiza	100% (excepto dos tipos de queso)	2
Unión Europea	99% (armas y municiones)	1,832
Miembros en desarrollo seleccionados		
China	El 60% de todas las líneas arancelarias gozan de acceso al mercado libre de derechos y de contingentes; el objetivo es aumentar esa proporción al 97% de las líneas arancelarias para 2015 a más tardar.	
Corea, República de	El 95% de las líneas arancelarias, al mes de enero de 2012.	
India	El 85% de todas las líneas arancelarias gozan de acceso libre de derechos y de contingentes; otro 9% de las líneas arancelarias tiene un margen de preferencia superior al trato NMF.	
Taipei Chino	Casi el 32% de las líneas arancelarias (2011).	
Turquía	Casi el 80% de las líneas arancelarias (2011).	

Fuente: Secretaría de la OMC (WT/COMTD/LDC/W/58).

* El número de líneas arancelarias puede variar de un año al siguiente debido a la introducción de cambios en la nomenclatura arancelaria nacional.

Recuadro F.3: Actualización de la Alianza Mundial para el Desarrollo

La Alianza Mundial para el Desarrollo, a que se hace referencia en el Objetivo 8 de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas, incluye metas en relación con el acceso a los mercados y el comercio, como puede verse en el cuadro F.5. Las metas permiten medir los progresos logrados en el marco de la Ronda de Doha. De hecho, para alcanzar plenamente la Meta 8.A, sería necesario que las negociaciones de la Ronda de Doha concluyeran satisfactoriamente.

Cuadro F.5: Metas e indicadores de la Alianza Mundial para el Desarrollo

Metas	Indicadores
Meta 8.A: Desarrollar aún más un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio.*	Acceso a los mercados: 8.6 Proporción del total de las importaciones de los países desarrollados (por su valor y sin incluir las armas) procedentes de países en desarrollo y de países menos adelantados, admitidas libres de derechos.
Meta 8.B: Atender las necesidades especiales de los países menos adelantados. Incluye el acceso libre de aranceles y cupos de las exportaciones de los países menos adelantados.*	8.7 Aranceles medios aplicados por los países desarrollados a los productos agrícolas y textiles y las prendas de vestir procedentes de países en desarrollo.
Meta 8.C: Atender las necesidades especiales de los países en desarrollo sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo.*	8.8 Estimación del apoyo agrícola de los países de la OCDE como porcentaje de su producto interno bruto. 8.9 Proporción de la AOD [asistencia oficial para el desarrollo] destinada a fomentar la capacidad comercial.

Fuente: Sitio Web del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas.

*Sólo se han incluido las metas que se refieren expresamente al comercio.

La meta 8.B y los indicadores conexos guardan relación con el acceso de los PMA a los mercados. Las metas de las Naciones Unidas han servido para orientar las actividades de promoción. Por ejemplo, el Equipo de tareas del sistema de las Naciones Unidas sobre la agenda de las Naciones Unidas para el desarrollo después de 2015, en su informe de marzo de 2013 sobre una asociación mundial renovada para el desarrollo, argumentaba que era necesario que los esfuerzos mundiales encaminados a lograr plenamente el acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los PMA con carácter perdurable fueran acompañados del establecimiento de prescripciones más sencillas en materia de normas de origen.

En el marco de la agenda de las Naciones Unidas para el desarrollo después de 2015 se está elaborando una nueva generación de metas mundiales (que probablemente formarán parte de un conjunto de "objetivos de desarrollo sostenible"). El reto consiste en asignar una función clara al comercio en esta nueva agenda y definir esa función por medio de un nuevo conjunto de indicadores específicos.

En 2011, el 83% (en valor) de las exportaciones de los PMA se admitía en los mercados de los países desarrollados en régimen de franquicia arancelaria. Ese porcentaje es ligeramente superior al promedio aproximado del 80% correspondiente al período comprendido entre 2005 y 2010.

La importancia del acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes también se refleja en las metas y los indicadores de los Objetivos de Desarrollo del Milenio que guardan relación con el comercio (recuadro F.3).

Los beneficios que puede reportar a los países en desarrollo el trato preferencial no recíproco dependen, en buena medida, de las "normas de origen" que apliquen los Miembros de la OMC para determinar el país de origen de las mercancías. La existencia de normas de origen restrictivas, en virtud de las cuales un elevado porcentaje del valor de un producto debe ser añadido en un país en desarrollo para que el producto pueda ser considerado originario de ese país y, de ese modo, reúna las condiciones necesarias para recibir un trato preferencial, puede anular el valor de las preferencias. En consecuencia, en

la Decisión Ministerial sobre el acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes adoptada en Hong Kong en 2005 se estipula que los Miembros de la OMC velarán "por que las normas de origen preferenciales aplicables a las importaciones procedentes de los PMA sean transparentes y sencillas y contribuyan a facilitar el acceso a los mercados".³⁸ En la Conferencia Ministerial celebrada en Bali en diciembre de 2013, los Miembros de la OMC adoptaron directrices multilaterales para la elaboración y la mejora de las normas de origen aplicables a las importaciones procedentes de PMA.³⁹

En la Conferencia Ministerial de 2011, los Miembros de la OMC adoptaron una exención encaminada a permitir que se otorgase a los PMA un trato preferencial en relación con el comercio de servicios.⁴⁰ En virtud de dicha exención se libera a los Miembros de la OMC, por un período de 15 años, de la obligación de otorgar trato NMF con arreglo a las disposiciones del artículo II del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) cuando otorguen trato preferencial a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA, pero no concedan el mismo trato a servicios y

proveedores de servicios “similares” de los demás Miembros. La exención tiene por objeto facilitar la participación de los PMA en el comercio de servicios. En la Conferencia Ministerial de 2013, los Miembros de la OMC tomaron nota de que ningún Miembro de la OMC había utilizado la exención desde su adopción en 2011 y decidieron adoptar medidas para “la puesta en práctica” de la exención.⁴¹

Como parte del proceso encaminado a poner en práctica la exención, el Consejo del Comercio de Servicios convocaría una reunión de alto nivel seis meses después de que se presentase una solicitud colectiva de los PMA en la que se identificasen los sectores y modos de suministro de especial interés para sus exportaciones. En esa reunión, los Miembros de la OMC indicarían los sectores y modos de suministro con respecto a los cuales tuvieran la intención de otorgar un trato preferencial a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA. En la decisión también se alentaba a los Miembros de la OMC a que concedieran preferencias a los servicios y los proveedores de servicios de los PMA de conformidad con la decisión de exención. También se subrayaba la importancia de potenciar la asistencia técnica y la creación de capacidad a fin de ayudar a los PMA a beneficiarse de la puesta en práctica de la exención.

4. Aspectos institucionales del comercio y el desarrollo en la OMC

La OMC atiende las cuestiones de desarrollo fundamentalmente a través de la labor de sus comités, en particular el Comité de Comercio y Desarrollo (CCD). Por lo que respecta a la creación de capacidad comercial, las asociaciones de la OMC con otras organizaciones cumplen una función importante. Por último, cabe señalar que los exámenes de las políticas comerciales que lleva a cabo la OMC benefician especialmente a los países en desarrollo Miembros.

(a) El Comité de Comercio y Desarrollo (CCD)

Se ha confiado al CCD la tarea de coordinar las actividades relacionadas con el desarrollo en la estructura institucional de la OMC, si bien todos los comités de la OMC pueden ocuparse de los retos a que hacen frente los países en desarrollo para poner en práctica los acuerdos cuya aplicación supervisa cada uno de ellos. El CCD se creó en 1965 en respuesta a la insistencia de las partes contratantes menos adelantadas del GATT (que ahora se conocen con el nombre de “países en desarrollo”) para que el GATT se ocupara de las cuestiones de desarrollo de manera más rigurosa. Actualmente los Miembros siguen estudiando la forma de llevar a cabo la tarea que les encomendaron los Ministros en 2011 de “fortalecer” el mandato del CCD como órgano encargado de coordinar la labor sobre el desarrollo en la OMC.⁴²

En la presente sección se reseña brevemente la labor del CCD; en el apéndice se proporciona una descripción más completa de dicha labor.

El CCD constituye un foro para el examen de las preocupaciones relacionadas con el desarrollo y los problemas que afrontan determinados grupos de países en desarrollo. Por ejemplo, el programa de trabajo sobre las economías pequeñas y vulnerables tiene por objeto facilitar una mayor integración de las pequeñas economías en el sistema multilateral de comercio.

El CCD cuenta con un órgano subsidiario, el Subcomité de Países Menos Adelantados (PMA), que se encarga de supervisar distintas iniciativas relacionadas con esos países. Entre sus muchas y diversas actividades, el Subcomité lleva a cabo un examen anual del acceso a los mercados otorgado a los PMA, lo que constituye una manera importante de alentar a los Miembros de la OMC a dar mayor acceso a los PMA. También examina los informes periódicos sobre otras iniciativas de creación de capacidad destinadas a los PMA, como el Marco Integrado mejorado (MIM), programa financiado por múltiples donantes que tiene por objeto ayudar a los PMA a participar más activamente en el sistema mundial de comercio. El Subcomité supervisa también el proceso de adhesión de los PMA, que los Miembros convinieron en facilitar y acelerar en la Declaración de Doha. En 2012, el Subcomité reforzó las directrices sobre la adhesión de los PMA a fin de racionalizar el proceso de adhesión de esos países.

El CCD supervisa también la prestación de asistencia técnica relacionada con el comercio por la OMC y negocia, cuando se le encomienda esa labor, la mejora de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado. Los países en desarrollo han expresado sistemáticamente su preocupación por el hecho de no poder utilizar las disposiciones sobre trato especial y diferenciado. El CCD, en sus sesiones extraordinarias, examina todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado a fin de fortalecerlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas. A este respecto cabe mencionar que, en la Novena Conferencia Ministerial celebrada en Bali, los Ministros adoptaron un Mecanismo de Vigilancia del trato especial y diferenciado. El Mecanismo tiene por objeto proporcionar a los Miembros de la OMC un foro en el que puedan analizar y examinar periódicamente las diversas disposiciones en materia de flexibilidad puestas a disposición de los países en desarrollo y los PMA en los acuerdos, las decisiones ministeriales y las decisiones del Consejo General. Como resultado de ello, el Mecanismo formula recomendaciones destinadas a mejorar la aplicación de una disposición determinada o iniciar negociaciones para mejorar la disposición en cuestión.⁴³

El CCD brinda a los Miembros de la OMC la oportunidad de comprender mejor y seguir de cerca las novedades en materia de acuerdos comerciales preferenciales y acuerdos comerciales regionales. Asimismo examina las notificaciones de los Miembros sobre el trato arancelario preferencial otorgado por los países desarrollados a los productos de países en desarrollo en el marco del SGP y de conformidad con las disposiciones de

la Cláusula de Habilitación. Tras el establecimiento del Mecanismo de Transparencia para los Arreglos Comerciales Preferenciales en 2010,⁴⁴ el CCD también recibe notificaciones de otros arreglos preferenciales no recíprocos adoptados por Miembros de la OMC.⁴⁵

Por último, el CCD vigila la puesta en práctica de las iniciativas de la OMC en materia de asistencia técnica relacionada con el comercio, algunas de las cuales se examinan más adelante.

(b) Asociaciones para apoyar la creación de capacidad

Además de prestar asistencia técnica directamente a los países en desarrollo, la OMC colabora con sus asociados en la ejecución de tres iniciativas fundamentales en materia de creación de capacidad comercial: la Iniciativa de Ayuda para el Comercio, el Marco Integrado mejorado (MIM) y el Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF).⁴⁶ Las tres iniciativas tienen por objeto ayudar a los países en desarrollo y los PMA a aprovechar al máximo las oportunidades de acceso a los mercados que ofrece la apertura del comercio.

La Iniciativa de Ayuda para el Comercio, que cuenta con el apoyo de diversas organizaciones intergubernamentales, tiene por objeto ayudar a los países en desarrollo a incorporar el comercio a sus estrategias nacionales de desarrollo y movilizar el apoyo de los donantes para la creación de capacidad y de infraestructura relacionada con el comercio. La iniciativa fue puesta en marcha en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Hong Kong en 2005. El CCD celebra periódicamente deliberaciones sobre la Ayuda para el Comercio. En esas reuniones del CCD los Miembros tienen ocasión de pasar revista a la labor más reciente en relación con la Ayuda para el Comercio. Desde 2007 la OMC también ha llevado a cabo exámenes globales de la Ayuda para el Comercio cada dos años. El examen más reciente, efectuado en julio de 2013, se centró en las cadenas de valor mundiales y dio a los participantes la oportunidad de considerar los retos a que hacen frente los países en desarrollo, y en particular los PMA, para incorporarse a esas cadenas. La vigilancia de la Ayuda para el Comercio se lleva a cabo en estrecha colaboración con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

El Marco Integrado mejorado (MIM) es una iniciativa encaminada a crear capacidad que tiene por objeto resolver los problemas relacionados con la capacidad a que se enfrentan los PMA para integrarse en el sistema multilateral de comercio. El MIM tiene dos "ventanillas" de financiación. La primera de ellas, el Escalón 1, sirve para financiar la creación de capacidad institucional, por ejemplo, mediante el establecimiento de dependencias nacionales de ejecución y la realización de estudios de diagnóstico sobre la integración comercial (EDIC). Esos estudios tienen por objeto facilitar la comprensión de la

estructura del comercio de un país, identificar sectores prioritarios y elaborar matrices de acción para las reformas prioritarias. El Escalón 2 está destinado a financiar los proyectos identificados en las matrices de acción de los EDIC. Actualmente la totalidad de los 48 PMA Miembros de la OMC participan en el MIM, cuyos proyectos se encuentran en diferentes etapas de ejecución en los distintos países.⁴⁷

El Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio (STDF) ayuda a los países en desarrollo a crear la capacidad necesaria para aplicar las normas, las directrices y las recomendaciones sanitarias y fitosanitarias internacionales como medio de mejorar su aptitud para obtener acceso a los mercados. El Fondo, que fue establecido por la Conferencia Ministerial de Doha, celebrada en noviembre de 2001, cuenta con el apoyo de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), el Banco Mundial, la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la OMC.⁴⁸ La labor del Fondo abarca el estudio de nuevos mecanismos técnicos y financieros para la coordinación de las medidas sanitarias y fitosanitarias y la movilización de recursos, y el establecimiento de alianzas entre los órganos de normalización y los organismos financieros y de ejecución. Por lo menos, el 40% de los recursos del Fondo para proyectos se destinan a los PMA y otros países de bajos ingresos.⁴⁹ Entre los logros del Fondo cabe mencionar el refuerzo de la colaboración en materia de cooperación técnica relacionada con las medidas sanitarias y fitosanitarias, el aumento de la capacidad de los beneficiarios para identificar y jerarquizar las necesidades a nivel sanitario y fitosanitario y formular propuestas de proyectos capaces de obtener financiación, y la mejora del desempeño de los beneficiarios de los proyectos financiados por el Fondo.⁵⁰

(c) Exámenes de las políticas comerciales

El Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (MEPC) de la OMC⁵¹ tiene por objeto mejorar la adhesión de los Miembros a las normas, las disciplinas y los compromisos de los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales. El Mecanismo da a los Miembros la oportunidad de examinar a fondo la forma en que se están cumpliendo los compromisos contraídos en el marco de la OMC. El proceso de examen consiste fundamentalmente en formular observaciones y proporcionar orientación, y no en determinar si un Miembro ha incumplido sus obligaciones. Por tratarse de un entorno ajeno a la solución de diferencias, los Miembros examinados pueden exponer con mayor libertad sus políticas y prácticas comerciales. Las observaciones formuladas al respecto por otros Miembros les permiten, de ser necesario, reorientar sus esfuerzos a fin de cumplir los compromisos contraídos en el marco de la OMC. Los exámenes de las políticas comerciales brindan a los PMA la oportunidad de identificar sus prioridades en materia de asistencia técnica y comunicarlas a otros Miembros y a la Secretaría de la OMC.

Apéndice: El Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC

En el presente anexo se proporciona una descripción más completa de las actividades del Comité de Comercio y Desarrollo (CCD), que es el órgano de la OMC encargado de coordinar las cuestiones de comercio y desarrollo. El CCD cumple varias funciones, que se examinarán sucesivamente tras una breve reseña de los antecedentes del Comité. El CCD sirve de foro para el examen de las preocupaciones de los países en desarrollo, así como de cuestiones de interés para determinados grupos de países en desarrollo, al dirigir la atención hacia los problemas de los PMA y promover la transparencia en los acuerdos comerciales preferenciales y regionales. El CCD también vigila la prestación de asistencia técnica relacionada con el comercio por la OMC y negocia, cuando se le encomienda esa tarea, la mejora de las disposiciones relativas al trato especial y diferenciado.

(a) Antecedentes

El CCD fue creado en 1965 en respuesta a la presión ejercida por las partes contratantes menos adelantadas del GATT (a las que se conoce actualmente con el nombre de "países en desarrollo") para que el GATT se ocupara más rigurosamente de las cuestiones de desarrollo. Ya en 1947 habían comenzado a abogar por el establecimiento de determinados instrumentos jurídicos que les permitieran obrar con flexibilidad.⁵² Como se indicó precedentemente, la adición al GATT de la Parte IV, que contiene un nuevo capítulo sobre "Comercio y desarrollo", es indicio de la importancia asignada por los Miembros del GATT a la consecución de los objetivos de desarrollo de los países en desarrollo.⁵³ Asimismo, en la Parte IV se previó la adopción de las disposiciones institucionales que llevaron a la creación del CCD.

Tras la creación de la OMC, el Consejo General estableció el Comité de Comercio y Desarrollo de la OMC en enero de 1995.⁵⁴

El CCD cumple una importante función para los Miembros de la OMC. Todos los comités de la OMC pueden, en principio, ocuparse de los retos a los que se enfrentan los países en desarrollo para poner en práctica los acuerdos cuya aplicación vigila cada uno de esos comités. Sin embargo, se ha confiado al CCD la función de órgano de coordinación de las cuestiones de desarrollo en la estructura institucional de la OMC.

(b) Un foro para el examen de las preocupaciones que plantean los países en desarrollo

Todos los Miembros pueden expresar sus preocupaciones en materia de desarrollo en el CCD. Tradicionalmente, el CCD ha servido de foro a los países en desarrollo para

formular una amplia gama de inquietudes. Por ejemplo, en 2002, un grupo de países que dependían de las exportaciones de productos básicos (Kenya, Tanzania y Uganda) entablaron un debate en el CCD sobre los retos que planteaba la persistente caída de los precios de los productos básicos.⁵⁵ Ese debate alimentó luego las negociaciones sobre la agricultura del Programa de Doha para el Desarrollo y es una de las cuestiones de que trata el proyecto revisado de modalidades para la agricultura de 2008.⁵⁶ El CCD proporcionó la principal plataforma para las deliberaciones, lo que dio al tema el impulso necesario para justificar su ulterior inclusión en las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo.

Otro ejemplo es el Programa de Trabajo sobre el Comercio Electrónico, que también tuvo su origen en una petición de los países en desarrollo de que el CCD examinara los aspectos del comercio electrónico relacionados con el desarrollo.⁵⁷ Desde su creación, el Programa ha sido objeto de una considerable labor, así como de atención a nivel ministerial.⁵⁸ Actualmente los Miembros están estudiando, entre otras cosas, la forma en que puede usarse el comercio electrónico para fomentar el desarrollo económico de los países en desarrollo y los PMA. En particular se está examinando el acceso al comercio electrónico por las microempresas y las empresas pequeñas y medianas. En la Novena Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en diciembre de 2013, los Ministros decidieron mantener la práctica actual de no imponer derechos de aduana a las transmisiones electrónicas hasta 2015,⁵⁹ decisión considerada de importancia fundamental para promover los intercambios comerciales mediante el comercio electrónico.

Como resultado de la presión ejercida por los países en desarrollo para "fortalecer" el mandato del CCD, los Ministros pidieron en 2011 que se hiciera plenamente operativo el mandato del CCD como órgano encargado de coordinar la labor sobre el desarrollo en la OMC.⁶⁰ Los Miembros y los grupos de negociación, como el Grupo Africano, siguen estudiando la mejor forma de llevar a cabo esa tarea (véase más adelante).

En la Novena Conferencia Ministerial, los Ministros adoptaron un mecanismo de vigilancia del trato especial y diferenciado cuya función es servir de foro a los Miembros de la OMC para el análisis y examen periódicos de las diversas disposiciones en materia de flexibilidad puestas a disposición de los países en desarrollo y los PMA en los acuerdos, las decisiones ministeriales y las decisiones del Consejo General. Como resultado de ello, el Mecanismo formula recomendaciones -que se presentan al órgano competente de la OMC- destinadas a mejorar la aplicación de una disposición determinada o iniciar negociaciones para mejorar la disposición en cuestión.⁶¹ El objeto del

Mecanismo es que los países en desarrollo, que fueron sus principales proponentes, puedan superar algunos de los desafíos a los que se enfrentan en relación con la utilización de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado.

(c) Examen de las preocupaciones de determinados grupos de países en desarrollo

Determinados grupos de países en desarrollo utilizan al CCD como foro para ventilar cuestiones de especial interés para ellos y lograr su reconocimiento. Por ejemplo, después de que las economías pequeñas y vulnerables planteasen determinadas cuestiones comerciales en 2001, los Ministros convinieron en establecer un programa de trabajo sobre las pequeñas economías. El Programa de Trabajo tiene por objeto dar respuesta a las cuestiones relativas al comercio que se planteen y facilitar una mayor integración de las economías pequeñas y vulnerables en el sistema multilateral de comercio.⁶² El CCD supervisa la ejecución de este programa de trabajo, que se lleva a cabo en sesiones específicas sobre las pequeñas economías. En la Novena Conferencia Ministerial, los Ministros encomendaron a la Secretaría de la OMC que proporcionase la información y el análisis fáctico pertinentes para su examen por los Miembros del CCD sobre, entre otras cuestiones, las dificultades y las oportunidades que encontraban las pequeñas economías al incorporarse a las cadenas de valor mundiales en el comercio de bienes y servicios.⁶³

El Grupo Consultivo de los PMA se cuenta entre los grupos que utilizan al CCD como foro para recordar a los Miembros la necesidad de que se asigne prioridad a sus preocupaciones. El Grupo hace hincapié constantemente en que es necesario dar prioridad a los intereses de los PMA mediante el trato especial y diferenciado y señala la importancia integral y sistémica de esa flexibilidad para apuntalar los esfuerzos que despliegan los PMA a fin de lograr sus objetivos de desarrollo nacional e integrarse en el sistema multilateral de comercio.

El Grupo Africano es un grupo informal de Miembros de la OMC mediante el cual los países africanos promueven mancomunadamente sus posiciones de negociación y defienden varios de sus intereses por conducto del CCD. Por ejemplo, el Grupo Africano (con el apoyo de otros grupos, como el de las economías pequeñas y vulnerables) ha liderado tradicionalmente los esfuerzos encaminados a “fortalecer” el mandato del CCD.

Los países en desarrollo sin litoral también utilizan el CCD como foro para que se tome mayor conciencia de las cuestiones de su interés. Estos países ponen periódicamente a los Miembros al corriente de las iniciativas adoptadas por los países en desarrollo sin litoral en otros foros, tales como las conferencias ministeriales de los países en desarrollo sin litoral,⁶⁴ que pueden tener consecuencias para las deliberaciones que se celebran en la OMC.

(d) Dirigir la atención hacia las dificultades a que hacen frente los PMA

El Subcomité de PMA es un órgano subsidiario del CCD. A través de su programa de trabajo (que comenzó a ejecutarse en 2002 y fue revisado en julio de 2013), el Subcomité examina cuestiones sistémicas de interés para los PMA en el sistema multilateral de comercio. Por ejemplo, encomienda la realización de exámenes anuales del acceso a los mercados otorgado a los PMA. Esos exámenes constituyen un medio importante de alentar a los Miembros de la OMC a mejorar las iniciativas de esa índole en pro de los PMA. Para facilitar el examen, la Secretaría prepara un documento anual titulado “Acceso a los mercados para los productos y servicios cuya exportación interesa a los países menos adelantados”.⁶⁵

El Subcomité sirve también como foro para el examen por los Miembros de las iniciativas de acceso a los mercados destinadas a los PMA con arreglo a la Cláusula de Habilitación, en virtud de la cual se faculta a los Miembros desarrollados para otorgar un trato diferencial y más favorable a los países en desarrollo. Así, desde 2001, el Subcomité ha examinado notificaciones de Australia, el Canadá, el Japón y Suiza sobre los esquemas que aplican a los PMA en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Con arreglo a esos esquemas, las economías desarrolladas imponen aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de economías en desarrollo. El Subcomité también ha examinado notificaciones de Miembros en desarrollo, como China, la India, la República de Corea y el Taipei Chino, sobre los respectivos programas de acceso a los mercados para los PMA.

El Subcomité examina periódicamente la asistencia técnica que presta la OMC a los PMA y recibe informes periódicos sobre otras iniciativas en materia de creación de capacidad destinadas a los PMA, como el Marco Integrado mejorado (MIM), programa financiado por múltiples donantes mediante el cual se ayuda a los PMA a desempeñar un papel más activo en el sistema mundial de comercio. El Subcomité también sirve de foro para el examen de la asistencia técnica que prestan otros organismos a los PMA, y así contribuye a coordinar las actividades de los proveedores de asistencia técnica.

El Subcomité vigila periódicamente la aplicación de las medidas del Programa de Acción de Estambul en favor de los PMA, que es un programa de las Naciones Unidas en que se traza la estrategia de la comunidad internacional para el desarrollo sostenible de los PMA durante 2011-2020. El Programa de Acción de Estambul y el Programa de Doha para el Desarrollo tienen un objetivo común: promover la participación de los PMA en el comercio mundial.

La adhesión a la OMC y la ulterior integración en el sistema multilateral de comercio siguen siendo importantes objetivos para varios países, incluidos los PMA.⁶⁶ La

Declaración de Doha dice que la adhesión de los PMA es una prioridad y los Miembros han convenido en facilitar y acelerar las negociaciones con esos países. El Subcomité supervisa el proceso de adhesión de los PMA sobre la base de informes de la Secretaría y otros informes sobre dicho proceso. En 2012, el Subcomité reforzó las Directrices sobre la adhesión de los PMA adoptadas en 2002, a fin de racionalizar el proceso de adhesión de esos países. En las directrices revisadas se estipulan niveles de referencia para los compromisos relativos a las mercancías y los servicios, se dispone el incremento de la transparencia de las negociaciones sobre adhesión y se destaca la importancia de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado, así como de los períodos de transición y la asistencia técnica.⁶⁷

(e) Promoción de la transparencia en relación con los aranceles preferenciales y los acuerdos comerciales regionales

El CCD brinda a los Miembros de la OMC la oportunidad de comprender mejor y seguir de cerca las novedades en materia de acuerdos comerciales preferenciales y acuerdos comerciales regionales. El CCD examina las notificaciones de los Miembros sobre el trato arancelario preferencial concedido por los países desarrollados a productos de países en desarrollo en el marco del SGP y de conformidad con las disposiciones de la Cláusula de Habilitación. Tras el establecimiento del Mecanismo de Transparencia para los Arreglos Comerciales Preferenciales en 2010,⁶⁸ el CCD también recibe notificaciones de otros sistemas preferenciales no recíprocos aplicados por Miembros de la OMC. Entre otros ejemplos, cabe mencionar la aplicación por la UE de aranceles preferenciales a productos procedentes del Pakistán para ayudar a ese país a recuperarse de las inundaciones.⁶⁹

El CCD también examina las notificaciones de miembros de acuerdos comerciales regionales concertados por países en desarrollo que se presentan de conformidad con las disposiciones de la Cláusula de Habilitación o el Mecanismo de Transparencia para los Acuerdos Comerciales Regionales.⁷⁰ Desde el establecimiento del Mecanismo de Transparencia en 2006, el CCD ha examinado los acuerdos concertados entre Egipto y Turquía, entre el Pakistán y Sri Lanka, entre el Pakistán y Malasia, entre Chile y la India y entre la India y Malasia. Gracias a las notificaciones, ha mejorado considerablemente el intercambio de información sobre la tendencia al aumento de la cooperación técnica entre países en desarrollo.

(f) Supervisión de la prestación de asistencia técnica relacionada con el comercio

El CCD supervisa la ejecución de los programas de asistencia técnica relacionada con el comercio de la OMC. El principal propósito de esos programas es incrementar la capacidad humana e institucional de los países para

aprovechar al máximo los beneficios que reporta el sistema multilateral de comercio basado en normas, superar los desafíos que plantea, hacer valer sus derechos y respetar sus obligaciones. Los programas de creación de capacidad comercial también constituyen una parte importante del Programa de Trabajo sobre la Ayuda para el Comercio (véase más adelante).

En los planes bienales de asistencia técnica y formación de la OMC se indica la forma en que se presta la asistencia.⁷¹ La estrategia de aprendizaje progresivo permite a los participantes inscribirse en cursos de formación de distintos niveles (introductorio, intermedio o avanzado) según su conocimiento del tema. También pueden seguir cursos para generalistas o especialistas según sus necesidades profesionales.

Aproximadamente el 70% de la asistencia técnica que presta la OMC se financia con donaciones de Miembros de la OMC efectuadas a través del Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo. El 30% restante se financia con cargo al presupuesto ordinario de la OMC. El Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos y el CCD siguen de cerca las actividades del Fondo Fiduciario Global.

(g) Mejora de las disposiciones sobre trato especial y diferenciado

Las disposiciones sobre trato especial y diferenciado destinadas a los países en desarrollo figuran en acuerdos, decisiones ministeriales y decisiones del Consejo General de la OMC.⁷² Sin embargo, los países en desarrollo se quejan sistemáticamente de que no están en condiciones de utilizarlas. A fin de corregir esa situación, los Ministros, en el párrafo 44 de la Declaración Ministerial de Doha de 2001, convinieron en que se examinarían todas las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas. Las negociaciones pertinentes tienen lugar en sesiones extraordinarias del CCD.

En las sesiones extraordinarias se han examinado muchas propuestas presentadas por países en desarrollo. Uno de los resultados de la labor del Comité fue la adopción, en la Declaración Ministerial de Hong Kong de 2005, de cinco propuestas de trato especial y diferenciado relacionadas con cuestiones de interés para los PMA. En virtud de la principal decisión adoptada en esa ocasión, se otorgó acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para todos los productos originarios de PMA.⁷³ En la sesión extraordinaria también se dio término a la labor relativa al Mecanismo de Vigilancia del trato especial y diferenciado, que fue adoptado por la Novena Conferencia Ministerial de la OMC (véase *supra*). En sus reuniones en sesión extraordinaria, el Comité sigue ocupándose de otras propuestas y continúa trabajando con otros órganos de la OMC que han recibido propuestas en materia de trato especial y diferenciado.

Notas finales

- 1 Esos objetivos constan expresamente en el preámbulo del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC. En él se añade que es necesario realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico. En muchas de las disposiciones de los Acuerdos de la OMC se hace referencia a las necesidades especiales y las graves dificultades de los países en desarrollo y los PMA, así como a la carga que impone el proceso de reforma a esos países. La Parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se añadió en 1965, contiene varias cláusulas encaminadas a dar respuesta a algunas preocupaciones de los países en desarrollo.
- 2 El enfoque basado en la relación de intercambio ha sido criticado por los profesionales y expertos, que destacan la importancia que tienen en el mundo real las consideraciones políticas en comparación con las motivaciones basadas en la relación de intercambio y/o los ingresos que generan los impuestos que gravan el comercio. En Ethier (2004) se expone un enfoque de los acuerdos comerciales basado en las externalidades políticas y en Ethier (2013) se resumen con claridad y sencillez los estudios publicados hasta la fecha en relación con "la sabiduría convencional de los profesionales". Anteriormente, Bagwell y Staiger (2002) habían argumentado que los modelos de economía política no proporcionaban una explicación nueva de la existencia de acuerdos comerciales sino que sencillamente utilizaban una terminología diferente. El debate continúa, pero, a los fines del presente trabajo, baste señalar que, en el enfoque de los acuerdos comerciales basado en la economía política, así como en el basado en la teoría de la relación de intercambio, el principio de reciprocidad tiene importancia capital, ya que lleva a los exportadores a oponerse a quienes propugnan el proteccionismo en su propio país.
- 3 Para los países en desarrollo pequeños, en particular, un enfoque multilateral (basado en el trato NMF) también sirve de seguro contra la concertación de acuerdos preferenciales "radiales" (acuerdos comerciales entre un país grande y varios países pequeños) en los cuales no son partes. La apertura comercial multilateral pone a los países en desarrollo pequeños en igualdad de condiciones por lo que respecta al acceso a los mercados de países grandes (Baldwin, 1996).
- 4 Véase, por ejemplo, la publicación del FMI *Perspectivas de la Economía Mundial* de octubre de 2000 (FMI, 2000), en que se describe la experiencia de diversos países en la transición hacia una mayor apertura de sus mercados.
- 5 Maggi y Rodríguez-Clare (2007) demuestran que el enfoque basado en la relación de intercambio y el basado en los compromisos no son mutuamente excluyentes y pueden aplicarse a cualquier acuerdo comercial. Esto también es importante, ya que resulta difícil explicar, con arreglo al enfoque basado en los compromisos, por qué el país que se encuentra en el centro del sistema radial estaría dispuesto a participar en (costosos) procedimientos de cumplimiento de los compromisos a menos de obtener importantes beneficios él mismo. La amenaza de adopción de medidas de retorsión por incumplimiento debe ser creíble para que un acuerdo comercial funcione como sistema de compromisos.
- 6 Se trata, en particular, del estudio de Rose (2004). En estudios posteriores, incluido el de Subramanian y Wei (2007), en los que se hicieron las correcciones necesarias -en particular Rose (2005) y Tomz *et al.* (2007)- se llega a la conclusión de que la condición de Miembro de la OMC tiene un efecto positivo en el comercio. Eicher y Henn (2011) combinan los tres enfoques e introducen ajustes adicionales para desentrañar mejor los efectos de la superposición de la condición de Miembro de la OMC con la de miembro de ACP. Aun después de efectuar ajustes adicionales en los resultados obtenidos por Subramanian y Wei (2007), concluyen también que la condición de Miembro de la OMC tiene efectos positivos, en particular en lo que respecta al proceso de adhesión a la OMC y al comercio entre países en desarrollo vecinos. Estos autores, tras ampliar el campo de aplicación del modelo de gravedad y poner a prueba directamente la teoría básica de Bagwell y Staiger (1999; 2003) sobre el sistema multilateral de comercio, llegan a la conclusión de que la condición de Miembro de la OMC reporta mayores beneficios a los países que tienen un mayor control de la relación de intercambio, y confirman así el poder explicativo de este enfoque. Por último, cabe señalar que, según Felbermayer y Kohler (2006) y Helpman *et al.* (2008), la condición de Miembro del GATT/OMC ejerce un efecto altamente positivo en el comercio si se tiene en cuenta la creación de nuevas relaciones comerciales (el denominado "margen extensivo" del comercio).
- 7 Horn *et al.* (2010) observan que los acuerdos comerciales forzosamente (y eficientemente) están incompletos como resultado del costo contractual de redactar un acuerdo con un alto grado de detalle, así como de la imposibilidad de prever toda eventualidad que pueda acaecer a las partes en el futuro. Bagwell y Staiger (2005) reconocen que un gobierno puede querer utilizar algunos de los instrumentos normativos previstos en los compromisos como respuesta "legítima" a circunstancias futuras imprevistas ("perturbaciones" externas).
- 8 En la OMC, por ejemplo, todos los Miembros tienen a su disposición las "salvaguardias" previstas en el artículo XIX del GATT y en el Acuerdo sobre Salvaguardias. Regan (2006) y otros autores han criticado la explicación según la cual es necesario contar con un mecanismo de salvaguardia con arreglo al enfoque de los acuerdos comerciales basado en la relación de intercambio y observa que no sirve para explicar determinadas características de las disposiciones de salvaguardia en la práctica. Regan (2006) no pone en duda la necesidad de contar con alguna clase de exención en un acuerdo comercial internacional, pero, como Ethier (2004), observa que un enfoque basado en consideraciones políticas permite explicar mejor las condiciones a que está sujeta la utilización de esa clase de exenciones en el mundo real.
- 9 En general, se utiliza el argumento de las disfunciones del mercado para justificar la necesidad de las intervenciones del gobierno.
- 10 Según la hipótesis del efecto del mercado interno, existe un vínculo entre un mercado interno grande, en el que pueden obtenerse crecientes economías de escala, y el desarrollo de un sector de exportación competitivo. Las reducciones adicionales del costo de la actividad comercial pueden amplificar la ventaja de un país grande, a medida que la diferencias en el tamaño del mercado adquieren una importancia relativamente mayor.
- 11 Los autores distinguen entre el nivel medio de los obstáculos al comercio de un país, que podría mantenerse constante en las distintas fases de su programa de medidas, y los diferentes grados de incertidumbre que afronta su interlocutor comercial. De hecho, los autores también llegan a la conclusión de que la motivación para reducir la incertidumbre es relativamente mayor cuando disminuyen los costos del comercio, es decir, en un mundo crecientemente integrado, cuyo entorno comercial es más incierto y en el que existe un mayor grado de aversión al riesgo vinculado a los ingresos.

- 12 WT/MIN(13)/38.
- 13 La prescripción de negociar sólo se aplicaba cuando el solicitante se proponía excederse de la consolidación arancelaria negociada.
- 14 GATT original, párrafo 2 a) del artículo XVIII.
- 15 Hudec (1987), páginas 24 y 25.
- 16 Según Sri Lanka, que es uno de los países que más uso hizo de la excepción, las condiciones para utilizarla -en particular, el requisito de obtener aprobación previa para la adopción de cualesquiera medidas que pudieran aplicarse con arreglo a ellas- eran tan onerosas que "prácticamente anulaban ... los beneficios que presuntamente confería la excepción." (Hudec (1987), página 25). Véase también Dam (1970), página 228.
- 17 Jackson (1969), página 639.
- 18 Índice Analítico del GATT, páginas 394 y 395. Véase también Sonia Rolland (2012), anexo 2.
- 19 El artículo 4 del Acuerdo sobre las MIC también está vinculado a las prescripciones del artículo XVIII del GATT, ya que en él se prevé la posibilidad de desviarse temporalmente de las obligaciones en materia de trato nacional y restricciones cuantitativas en la medida permitida en el artículo XVIII del GATT, el Entendimiento relativo a las disposiciones del GATT en materia de balanza de pagos de 1994 y la Declaración sobre las medidas comerciales adoptadas por motivos de balanza de pagos de 1979.
- 20 WT/COMTD/39/Add.1.
- 21 WT/COMTD/N/39. En la primera diferencia de la OMC, a raíz de una solicitud de celebración de consultas presentada por Singapur en relación con una prohibición de importación impuesta por Malasia, este segundo país notificó restricciones a la importación impuestas al amparo de la sección C del artículo XVIII. Las partes no estaban de acuerdo en cuanto a si Malasia tenía derecho a invocar esa excepción, pero posteriormente Singapur retiró su reclamación (WT/DSB/M/2; WT/DSB/M/6). El artículo XVIII del GATT también contiene las secciones A y D. Con arreglo a la sección A, los países en desarrollo pueden negociar modificaciones de las concesiones para favorecer la creación de una determinada rama de producción. Esta sección ha sido invocada nueve veces, en todos los casos antes del establecimiento de la OMC (Índice Analítico del GATT, páginas 500 y 501). La sección D, en que se prevén flexibilidades similares a las de la sección C para países en desarrollo más avanzados, nunca ha sido invocada (Índice Analítico del GATT, página 511).
- 22 En las negociaciones de la Ronda de Doha sobre la agricultura se ha examinado la posibilidad de seguir aplicando la disposición relativa al trato especial y diferenciado prevista en el párrafo 4 del artículo 9 por un período adicional. (párrafo 164 de TN/AG/W/4/Rev.4).
- 23 TN/AG/W/4/Rev.4, anexo J.
- 24 WT/MIN(13)/37.
- 25 Párrafo 3 a) del artículo XXVIIIbis del GATT. El artículo XXVIIIbis se añadió durante las negociaciones del examen llevado a cabo en 1955.
- 26 Párrafo 8 del artículo XXXVI del GATT, añadido en 1965.
- 27 La Cláusula de Habilitación contiene una formulación similar (L/4903, párrafo 5).
- 28 Documento WT/MIN(01)/DEC/1 de la OMC, párrafos 13 y 16.
- 29 Véase, por ejemplo, la Lista consolidada de ofertas presentada por el Reino Unido en la Ronda Dillon: todas las concesiones arancelarias se ofrecen a los EE.UU. o la CEE; puede consultarse en http://www.wto.org/english/docs_e/gattbilaterals_e/Dillon_1960_61/500175-0002/500175-0002.pdf.
- 30 Según Dam (1970), página 230, "(de) las 4.400 concesiones arancelarias que se hicieron en la Ronda Dillon, sólo 160 guardaban relación con artículos considerados por entonces de interés de exportación para los países poco desarrollados."
- 31 En la Ronda Uruguay se consolidaron prácticamente todos los aranceles en relación con los productos agrícolas.
- 32 L/3545, de 28 de junio de 1971.
- 33 Entre los sistemas destinados expresamente a los PMA figuran el Arancel aplicable a los países menos adelantados del Canadá y la iniciativa "Todo menos armas" de la UE. Además, los PMA y otros países en desarrollo se han beneficiado de sistemas regionales de preferencias como las disposiciones de la UE para los países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP) y la Ley de crecimiento y oportunidades para África (AGOA) y la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI), de los Estados Unidos.
- 34 Véase el documento MTN/TAR/W/23, página 2.
- 35 Véase, *CE - Preferencias Arancelarias* (WT/DS246).
- 36 WT/MIN(05)/DEC, anexo F.
- 37 "Acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes para los países menos adelantados" Decisión Ministerial de 7 de diciembre de 2013, documento WT/MIN(13)/44-WT/L/919, de 11 de diciembre de 2013.
- 38 WT/MIN(05)/DEC, anexo F.
- 39 "Normas de origen preferenciales para los países menos adelantados", Decisión Ministerial de 7 de diciembre de 2013, documento WT/MIN(13)/42-WT/L/917, de 11 de diciembre de 2013.
- 40 WT/L/847.
- 41 "Puesta en práctica de la exención relativa al trato preferencial para los servicios y los proveedores de servicios de los países menos adelantados", Decisión Ministerial de 7 de diciembre de 2013, WT/MIN(13)/43 - WT/L/918, de 11 de diciembre de 2013.
- 42 WT/MIN(11)/W/2.
- 43 WT/MIN(13)/45, WT/L/920.
- 44 WT/L/806.
- 45 Entre otros ejemplos, cabe mencionar la aplicación por la UE de aranceles preferenciales a productos procedentes del Pakistán para ayudar a ese país a recuperarse de las inundaciones (WT/COMTD/N/41).
- 46 La OMC trabaja también en asociación con organismos multilaterales, organizaciones regionales y bancos de desarrollo que prestan asistencia técnica relacionada con el desarrollo en sus respectivas esferas de competencia.
- 47 Puede consultarse más información sobre el MIM en <http://www.enhancedif.org/>.
- 48 WT/MIN(01)/ST/97.
- 49 Véase la Estrategia a medio plazo 2012-2016 del STDF; puede consultarse en línea en http://www.standardsfacility.org/Files/KeyDocs/STDF_367_Medium_Term_Strategy_Sp.pdf.
- 50 *Ibíd.* Para mayor información sobre el STDF, consultar <http://www.standardsfacility.org/sp/index.htm>.
- 51 Véase el párrafo 4 del artículo III del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la OMC.
- 52 Por ejemplo, promovieron la inclusión, en el proyecto de Carta de una Organización Internacional de Comercio y posteriormente en el GATT, de disposiciones encaminadas a autorizar la ayuda del

II. COMERCIO Y DESARROLLO: TENDENCIAS RECIENTES Y FUNCIÓN DE LA OMC

- Estado para favorecer el desarrollo económico, según se prevé en el artículo XVIII del GATT.
- 53 Los tres artículos que la integran son los artículos XXXVI (Principios y objetivos); XXXVII (Compromisos) y XXXVIII (Acción colectiva).
- 54 De conformidad con su mandato, el CCD debe servir de punto central para la consideración y coordinación de los trabajos de la OMC en materia de desarrollo y su relación con las actividades concernientes. El mandato figura en el documento WT/L/46, de 23 de febrero de 1995.
- 55 WT/COMTD/W/113.
- 56 TN/AG/W/4/Rev.4, de 6 de diciembre de 2008.
- 57 Los Ministros establecieron el Programa de Trabajo en septiembre de 1998. Véase WT/L/274.
- 58 Véanse, por ejemplo, los mandatos ministeriales conferidos en relación con el Programa de Trabajo en las Conferencias Ministeriales octava y novena (documentos WT/L/843 y WT/MIN(13)/32-WT/L/907, respectivamente).
- 59 WT/MIN(13)/32 o WT/L/907.
- 60 WT/MIN(11)/W/2.
- 61 WT/MIN(13)/45, WT/L/920.
- 62 Véase el párrafo 35 de la Declaración Ministerial de Doha.
- 63 WT/MIN(13)/33, WT/L/908.
- 64 WT/COMTD/M/89 y WT/COMTD/AFT/M/29.
- 65 La información más reciente sobre esta cuestión figura en WT/COMTD/LDC/W/58.
- 66 Desde el establecimiento de la OMC, 32 Miembros han ingresado en la Organización a través del proceso de adhesión.
- 67 Para más detalles, véase WT/L/508/Add.1, de 30 de julio de 2012.
- 68 WT/L/806.
- 69 WT/COMTD/N/41.
- 70 WT/L/671.
- 71 Estos planes abarcan una amplia gama de productos, incluidos cursos de aprendizaje electrónico, seminarios nacionales y regionales, cursos regionales de política comercial, cursos organizados en Ginebra, el curso avanzado de política comercial, cursos temáticos, centros de consulta, programas de apoyo a instituciones de enseñanza superior, el Programa de Cátedras de la OMC, y programas de pasantías (Programa de Pasantías de los Países Bajos, Programa de pasantías en misiones, etc.).
- 72 Por ejemplo, hay por lo menos 139 disposiciones de esa índole sólo en los Acuerdos de la OMC. Véase el documento titulado *Disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado Establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC* (WT/COMTD/W/196).
- 73 Existe flexibilidad para los países desarrollados y en desarrollo Miembros que puedan tener dificultades para lograr ese objetivo en la actualidad. Véase infra el análisis del acceso no preferencial a los mercados para los países en desarrollo y menos adelantados.

G. Conclusiones

El primer Informe sobre el Comercio Mundial, publicado en 2003, se centró en el comercio y el desarrollo. En su análisis de la relación económica entre esas dos esferas, el informe examinó de qué forma la Ronda de Doha -puesta en marcha apenas dos años antes- podía impulsar el desarrollo.

En el presente informe se aborda nuevamente el tema 10 años más tarde mediante el examen de cuatro tendencias recientes que afectan a la interacción de comercio y desarrollo. Muchos países en desarrollo, especialmente los pertenecientes al G-20, han experimentado un crecimiento sin precedentes. La coparticipación en la producción internacional está alcanzando niveles excepcionales a través de las cadenas de suministro mundiales y, cada vez en mayor medida, abarca el comercio y las inversiones entre países en desarrollo. El considerable aumento de los precios de los productos agrícolas y los recursos naturales ha creado nuevas oportunidades de crecimiento para muchos países en desarrollo. En la actualidad, las crisis macroeconómicas tienen repercusiones mundiales que requieren la respuesta concertada de los países.

En el informe se muestra de qué modo la integración en la economía mundial se ha acompañado del éxito económico en el caso de muchos países en desarrollo, algo que no habría sido posible si esos países no hubiesen emprendido un proceso de apertura del comercio que les ha permitido aprovechar las oportunidades ofrecidas por los mercados mundiales. Al mismo tiempo, la expansión de los mercados internos de esos países en desarrollo constituye una oportunidad para los que aún llevan retraso. La OMC ha desempeñado una importante función en ese proceso al ofrecer un entorno comercial con normas claramente definidas y, al mismo tiempo, permitir a los países en desarrollo la aplicación flexible de esas normas, dadas las diferencias en la capacidad de los Miembros para cumplir sus obligaciones.

En el informe se muestra cómo las cadenas de valor mundiales pueden facilitar la integración de los países en desarrollo en la economía mundial, al hacer posible su dedicación prioritaria a tareas específicas, en lugar de abarcar todos los tramos de una cadena de valor. Las cadenas de valor mundiales han registrado una expansión creciente desde mediados del decenio de 1970 pero, sólo en el pasado reciente, su crecimiento ha permitido apreciar sus repercusiones en el desarrollo. Aunque los datos sobre las vinculaciones de las cadenas de valor son aún escasos, la información disponible muestra que esas cadenas han cambiado la orientación de los intercambios,

que ha pasado del comercio entre países desarrollados (Norte-Norte) al comercio entre países desarrollados y países en desarrollo (Norte-Sur) y al comercio entre países en desarrollo (Sur-Sur). El sector de los servicios es el aglutinante que mantiene unidas las cadenas de valor mundiales. Los servicios constituyen un componente del comercio mucho más importante (en términos de valor añadido) de lo que antes se creía, y encierran un gran potencial de participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor, especialmente en el caso de países cuyas infraestructuras materiales carecen del nivel requerido para el comercio de mercancías.

Al mismo tiempo, numerosos países de bajos ingresos, en particular PMA, han sido incapaces de conectarse a las cadenas de valor mundiales de modo significativo. Incluso si se logra una integración inicial en esas cadenas, los beneficios no son automáticos. Entre otras razones, porque los países en desarrollo se incorporan inicialmente a esas cadenas llevando a cabo tareas poco especializadas, y el valor añadido en esas etapas es escaso en comparación con las actividades habitualmente llevadas a cabo por las empresas líderes de las cadenas de valor mundiales. La modernización sigue siendo un desafío para numerosos países en desarrollo.

Aunque los aranceles aplicados por los países siguen descendiendo, quedan muchos obstáculos que dificultan la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor mundiales. Esos obstáculos son, por ejemplo, la falta de los conocimientos especializados necesarios, la precariedad de las infraestructuras, el alto costo del cumplimiento de los reglamentos técnicos y las normas, y el elevado nivel de protección impuesto a determinados productos de interés para los países en desarrollo. En el informe se insiste en la importancia del Acuerdo sobre Facilitación del Comercio adoptado en la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Bali a finales de 2013. Diseñado para simplificar los procedimientos fronterizos, aumentar la transparencia y reducir los costos de las transacciones y los trámites administrativos innecesarios, el Acuerdo, cuando se aplique, reforzará la eficiencia de las cadenas de valor.

Otra tendencia analizada en el informe es el incremento de los precios de los productos básicos. En el Informe sobre el Comercio Mundial 2003 se dedicó una sección a la disminución de los precios de los productos básicos, y se insistió en la necesidad de que los países reorientasen su actividad hacia otros sectores para asegurar un desarrollo más sostenible. Esa "necesidad" ya no es evidente, aunque

los países son muy conscientes de la conveniencia de reducir el riesgo mediante la diversificación económica. En el último decenio, algunas economías han crecido gracias al incremento de los ingresos procedentes de las exportaciones de productos alimenticios y recursos naturales. El riesgo de reducciones significativas de los precios parece actualmente bajo, dada la fuerte demanda de productos básicos en muchas economías en desarrollo de gran tamaño. Las cadenas de valor mundiales han sido un factor que ha contribuido al desarrollo de muchos países, incluso a través de las cadenas de suministro de productos agrícolas. Sin embargo, los elevados precios de los productos alimenticios plantean un problema de seguridad alimentaria en los países importadores netos de esos productos. Los Acuerdos de la OMC disponen de mecanismos que contribuyen a mitigar el problema, y los Miembros negocian actualmente flexibilidades como las previstas en la Decisión sobre la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria, adoptada en Bali.

La crisis de 2008-2009 puso claramente de manifiesto la dependencia recíproca de las economías desarrolladas y en desarrollo. Un aspecto destacado de la respuesta a la crisis fue el espíritu de cooperación multilateral entre los Miembros, que se esforzaron por limitar la adopción de medidas con efectos de restricción del comercio. El sistema basado en normas de la OMC y sus mecanismos de vigilancia de las respuestas de política de los Miembros desempeñaron una función esencial para mantener bajo control las reacciones proteccionistas. Los datos muestran que los países que adoptaron medidas más restrictivas no se recuperaron con mayor rapidez y, en cambio, la cooperación internacional fue relativamente eficaz para preservar el funcionamiento abierto de los mercados y el flujo de capitales hacia las economías más afectadas. No obstante, la crisis estalló en un momento en que los gobiernos de muchos países tenían suficiente capacidad fiscal para responder activamente con paquetes de estímulos económicos. En otras circunstancias, los resultados podrían haber sido diferentes.

En suma, el informe ha mostrado de qué forma el comercio y la OMC han contribuido significativamente al desarrollo económico, sin precedentes, de los últimos 15 años. El comercio ha permitido a muchos países en desarrollo aprovechar las oportunidades creadas por los

nuevos mercados emergentes, integrarse en el mercado mundial a través de las cadenas de valor mundiales con menos costos, y recoger los beneficios del aumento de los precios mundiales de los productos básicos. La OMC ha desempeñado una función esencial al proporcionar la seguridad resultante de los compromisos de sus Miembros y, de ese modo, crear un entorno previsible que ha hecho posible la expansión de la actividad económica. Además, ha ofrecido flexibilidades a los países en desarrollo para atender sus necesidades económicas específicas y ha ayudado a frenar el proteccionismo como respuesta a la mayor crisis económica de los 70 últimos años, contribuyendo así a preservar las mejoras económicas logradas por los países en desarrollo.

Sin embargo, muchas economías en desarrollo aún tienen ante sí un largo camino. La renta per cápita de los PMA equivale apenas el 4% de la registrada, como promedio, en las economías desarrolladas. En el Informe sobre el Comercio Mundial de este año queda clara la necesidad de un sistema de comercio multilateral abierto, no discriminatorio y basado en normas para que el comercio sea un instrumento de desarrollo más eficaz. Las decisiones tomadas en la Conferencia Ministerial de Bali son contribuciones importantes de la OMC para mantener el impulso de los países en desarrollo. Pero sólo son un primer paso en la modernización del sistema de comercio. La OMC debe seguir actualizando sus normas y elaborando otras nuevas para dar respuesta a las tendencias recientes y, al mismo tiempo, seguir previendo las flexibilidades necesarias para que los países puedan cumplir tales normas y disciplinas.

De cara al futuro, el comercio y el sistema multilateral de comercio tienen que desempeñar funciones esenciales para responder a los desafíos de desarrollo a los que se enfrentará el mundo a partir de 2015. Las cuatro tendencias de los 10 últimos años y la evolución del desarrollo muestran que el comercio es uno de los principales factores de desarrollo. El comercio ha desempeñado un papel fundamental para sacar de la pobreza a millones de personas en los últimos años, y ha contribuido al logro de muchos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de las Naciones Unidas. La OMC y sus normas deben considerarse parte integrante del entorno que hará posible la ejecución de cualquier programa de desarrollo de 2015 en adelante.

Bibliografía

- Acemoglu, D. (2008) *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Acemoglu, D. y Autor, D. (2012), "What Does Human Capital Do? A Review of Goldin and Katz's *The Race Between Education and Technology*", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 17820.
- Acemoglu, D. y Ventura, J. (2002), "The World Income Distribution", *The Quarterly Journal of Economics* 117(2): 659-694.
- Acharya, R. C. y Keller, W. (2009), "Technology Transfer through Imports", *Canadian Journal of Economics* 42(4): 1411-1448.
- Adams, S. (2008), "Globalization and Income Inequality: Implications for Intellectual Property Rights", *Journal of Policy Modeling* 30(5): 725-735.
- Africa Progress Panel (2013) *Equity in Extractives*, Africa Progress Report 2013.
- Aghion, P. y Banerjee, A. (2005), *Volatility and Growth*, Oxford, Reino Unido: Oxford University Press, Clarendon Lectures in Economics.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. y Howitt, P. (2005), "Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship", *Quarterly Journal of Economics* 120(2): 701-728.
- Ahn, J., Amiti, M. y Weinstein, D. E. (2011), "Trade Finance and the Great Trade Collapse", *American Economic Review* 101(3): 298-302.
- Aizenmann, J. y Pinto, B. (2005), *Managing Economic Volatility and Crisis: A Practitioner's Guide*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Akin, C. y Kose, M. A. (2007), "Changing Nature of North-South Linkages: Stylized Facts and Explanations", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Documento de trabajo n° 07/280.
- Aksoy, A. M. y Beghin, J. C. (2005), "Introduction and Overview", en Aksoy, A. M. y Beghin, J.C. (comp.), *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Albornoz, F., Cole, M. A., Elliott, R. J. R. y Ercolani, M. G. (2009), "In Search of Environmental Spillovers", *The World Economy* 32.
- Albornoz, F., Milesi, D. y Yoguel, G. (2002), "New Economy in Old Sectors: Some Issues Coming from Two Production Networks in Argentina", Copenhague/Elsinor, Presentación en la DRUID Summer Conference sobre "Industrial Dynamics of the New and Old Economy – who is embracing whom?", 6-8 junio 2002.
- Alderson, A. y Nielsen, F. (1999), "Inequality, Development and Dependence: a Reconsideration", *American Sociological Review* 64(3): 606-631.
- Alessandria, G., Kaboski, J. y Midrigan, V. (2012), "Trade Wedges, Inventories, and International Business Cycles", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 18191.
- Alfaro, L. y Charlton, A. (2009), "Intra-Industry Foreign Direct Investment", *American Economic Review* 99(5): 2096-2119.
- Ali-Yrkkö, J., Rouvinen, P., Seppälä, T. y Ylä-Antila, P. (2011), "Who Captures Value in Global Value Chains? Case Nokia N95 Smartphone", Helsinki: ETLA – The Research Institute of the Finnish Economy, Discussion Paper No. 1240.
- Aloui, O. y Kenny, L. (2005), "The Cost of Compliance of SPS Standards for Moroccan Exports: A Case Study", Washington, DC: Banco Mundial, Agriculture and Rural Development Discussion Paper.
- Altomonte, C., Di Mauro, F., Ottaviano, G. I. P., Rungi, A. y Vicard, V. (2012), "Global Value Chains During the Great Trade Collapse: A Bullwhip Effect?", Fráncfort: Banco Central Europeo, Documento de trabajo n° 1412.
- Amiti, M. y Konings, J. (2007), "Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia", *American Economic Review* 97(5): 1611-1638.
- Amiti, M. y Weinstein, D. E. (2011), "Exports and Financial Shocks", *The Quarterly Journal of Economics* 126(4): 1841-1877.
- Anderson, E., Tang, P. J. G. y Wood, A. (2006), "Globalization, Co-operation Costs, and Wage Inequalities", *Oxford Economic Papers* 58(4): 569-595.
- Anderson, J. E., Milot, C. y Yotov, Y. (2013), "How Much Does Geography Deflect Services Trade?", *International Economic Review*, de próxima publicación.
- Anderson, K. y Martin, W. (2005), "Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. WPS 3607.
- Anderson, K., Rausser, G. C. y Swinnen, J. F. M. (2013b), "Political Economy of Public Policies: Insights from Distortions to Agricultural and Food Markets", *Journal of Economic Literature* 51(2): 423-477.
- Andersson, J., Bonaglia, F., Fukasaku, K. y Lesser, C. (2005), "Trade and Structural Adjustment Policies in Selected Developing Countries", París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Centro de desarrollo de la OCDE, Documento de trabajo n°245.
- Antràs, P. y Staiger, R. W. (2012), "Offshoring and the Role of Trade Agreements", *American Economic Review* 102(7): 3140-3183.
- Aragon, F. y Rud, J. (2009), "The Blessing of Natural Resources: Evidence From a Peruvian Gold Mine", Banco Central de Reserva del Perú, Documentos de trabajo 2009-014.
- Arezki, R., Deininger, K. y Selod, H. (2011), "What Drives the Global 'Land Rush'?", Oxford, Reino Unido: University of Oxford, Documento de investigación 120 del OxCarre.
- Arezki, R., Gylfason, T. y Sy, A. (2012), *Beyond the Curse: Policies to Harness the Power of Natural Resources*, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional.
- Arnold, D. y Shih, T. H. (2010), "A Fair Model of Globalisation? Labour and Global Production in Cambodia", *Journal of Contemporary Asia* 40(3): 401-424.
- Arnold, J., Javorcik, B. S. y Mattoo, A. (2011), "Does Services Liberalization Benefit Manufacturing Firms, Evidence from the Czech Republic", *Journal of International Economics* 85(1): 136-146.
- Artola, N. y Parrilli, D. (2000), "El Despegue Del Cluster De Productos Lacteos De Boaco y Chontales, Nicaragua", AGORA 2000, mimeografía para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Asfaw, S., Dagmar, M., y Hermann, W. (2010), "Agri Food Supply Chain, Private-Sector Standards and Farmers' Health: Evidence From Kenya", *Agricultural Economics* 41(3-4): 251-263.
- Auboin, M. (2009), "Boosting the Availability of Trade Finance in the Current Crisis: Background Analysis for a Substantial G20 Package", Londres: Centre for Economic Policy Research (CEPR), CEPR Policy Insights No. 35.
- Auboin, M. (2013), "Improving Trade Finance in Low Income Country: A WTO Priority", FERDI Policy Brief 67.

- Auboin, M. y Engemann, M. (2012), "Testing the Trade Credit and Trade Link: Evidence From Data on Export Credit Insurance", Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo ERSD-2012-18.
- Ayhan Kose, M., Prasad, S. y Taylor, D. (2011), "Thresholds in the Process of International Financial Integration", *Journal of International Money and Finance* 30(1): 147-179.
- Baccini, L. y Kim, S. Y. (2012), "Preventing Protectionism: International Institutions and Trade Policy", *Review of International Organizations* 7(4): 369-398.
- Baffen, J. y Dennis, A. (2013), "Long-Term Drivers of Food Prices", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. WPS 6455.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (1999), "An Economic Theory of GATT", *American Economic Review* 89(1): 215-248.
- Bagwell, K. (2008), "Remedies in the World Trade Organization: an Economic Perspective", en Janow, M. E., Donaldson, V.J., y Yanovich, A. (comp.), *The WTO Governance, Dispute Settlement and Developing Countries*, [40] Nueva York: Juris Publishing, Huntington: 733-770.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2002), *The Economics of the World Trading System*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2003a), "Protection and the Business Cycle", *Advances in Economic Analysis and Policy* 3(1): 1-43.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2003b), *The Economics of the World Trading System*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2004), "Multilateral Trade Negotiations, Bilateral Opportunism and the Rules of the GATT/WTO", *Journal of International Economics* 63: 1-29.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2005), "Enforcement, Private Political Pressure and the GATT/WTO Escape Clause", *Journal of Legal Studies* 34(2): 471-513.
- Bagwell, K. y Staiger, R. W. (2006), "What Do Trade Negotiators Negotiate About? Empirical Evidence From the World Trade Organization", Cambridge MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 12727
- Bair, J. y Gereffi, G. (2001), "Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry", *World Development* 29(11): 1885-1903.
- Bairoch, P. (1982), "International Industrialization Levels from 1750 to 1980", *Journal of European History* 11.
- Bairoch, P. y Kozul-Wright, R. (1996), "Globalization Myths: Some Historical Reflections of Integration, Industrialization and Growth in the World Economy", Ginebra: UNCTAD Documento de trabajo n°113.
- Baldwin, R. (1995), "A domino theory of regionalism", en Baldwin, R., Haaraapanta, P. y Kiander, J. (comp.), *Expanding Membership of the EU*, Cambridge UK: Cambridge University Press, Cambridge Books : 25-48.
- Baldwin, R. E. (2006), "Globalisation: the Great Unbundling(s)", *Economic Council of Finland* 20: 5-47, 440.
- Baldwin, R. E. (2009), *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects*, libro electrónico VoxEU.org.
- Baldwin, R. E. (2011a), "21st Century Regionalism: Filling the Gap Between 21st Century Trade and 20th Century Trade Rules", Londres: Centre for Economic Policy Research, CEPR Policy Insights No. 56.
- Baldwin, R. E. (2011b), "Trade and Industrialisation After Globalisation's Second Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters", en Feenstra, R. C. y Taylor, A.M. (comp.), *Globalization in an Age of Crisis: Multilateral Economic Cooperation in the Twenty-First Century*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Baldwin, R. E. (2012), "Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going", Londres: Centre for Economic Policy Research (CEPR), CEPR Discussion Paper No. 9103.
- Baldwin, R. E. y Lopez-Gonzalez, J. (2013), "Supply-Chain Trade: a Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypothesis", Londres: Centre for Economic Policy Research (CEPR), CEPR Discussion Paper No. 9421.
- Baldwin, R. E. y Martin, P. (1999), "Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities and Fundamental Differences", en Siebert, H. (comp.), *Globalisation and Labour*, Tubingen: J.C.B. Mohr for Kiel Institute of World Economics: 3-59.
- Baldwin, R. E. y Robert-Nicoud, F. (2008), "Trade and Growth with Heterogeneous Firms", *Journal of International Economics* 74(1): 21-34.
- Baldwin, R. E. y Venables, A. (2013), "Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy", *Journal of International Economics* 90(2): 245-254.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1995) *Overcoming Volatility: Economic and Social Progress in Latin America*, Washington, DC: BID.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2011), "Aid for Trade Case Story – International Transit of Goods (TIM)", Integration and Trade Sector (INT), Washington, BID, IDB Integration and Trade Sector (INT), Aid for Trade Case Story No. 122.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2013), *Tracking Services in Belize, Central America, and the Dominican Republic: Performance Analysis and Policy Recommendations*, Washington, DC: BID, Technical Note No. IDB-TN-511.
- Banco Mundial (2007), *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2008: Agricultura para el desarrollo*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2011), *Food Price Watch*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2012), *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2013: Empleo*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2014), *Commodity Markets Outlook, January*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Bamber, P. y Gereffi, G. (2013), "Costa Rica in the Medical Devices Global Value Chain", Durham: Duke University, Center on Globalization, Governance and Competitiveness.
- Barro, R. J. (2000), "Inequality and Growth in a Panel of Countries", *Journal of Economic Growth* 5(1): 5-32.
- Baumeister, C. y Kilian, L. (2013), "Do Oil Price Increases Cause Higher Food Prices?", Londres: Centre for Economic Policy Research (CEPR), CEPR Discussion Paper 9689.
- Baxter, M. y King, R. G. (1999), "Measuring Business Cycles; Approximate Band-Pass Filters for Economic Time Series", *Review of Economics and Statistics* 81(4): 575-593.
- Bazan, L. y Navas-Alemán, L. (2004), "The Underground Revolution in the Sinos Valley: A Comparison of Upgrading in Global and National Value Chains", en Schmitz, H. (comp.), *Local Enterprises in the global economy: Issue of governance and upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Bell, M. (2007), "Technological Learning and the Development of Production and Innovative Capacities in the Industry and

- Infrastructure Sectors of the Least Developed Countries: What Role for ODA?, Ginebra: UNCTAD Background Paper No. 10 for the "Least Developed Countries Report"
- Bems, R., Johnson, R. C. y Yi, K.-M. (2010), "Demand Spillovers and the Collapse of Trade in the Global Recession", *IMF Economic Review* 58(2): 295-326.
- Bera, S. y Gupta, S. (2009), "South-South FDI vs North-South FDI: a Comparative Analysis in the Context of India", New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), Documento de trabajo N° 238.
- Bernanke, B. S. (2005), "The Global Saving Glut and the US Current Account Deficit", Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, Estados Unidos de América, Discurso, 10 marzo 2005.
- Bernhardt, T. y Milberg, W. (2012), "Does Economic Upgrading Generate Social Upgrading? Insights From the Horticulture, Apparel, Mobile Phones and Tourism Sectors", Manchester: Documento de trabajo «Capturing the Gains» N° 2011/07.
- Beverelli, C., Dell'Erba, S. y Rocha, N. (2011), "Dutch Disease Revisited. Oil Discoveries and Movements of the Real Exchange Rate When Manufacturing Is Resource-Intensive", *International Economics and Economic Policy* 8: 139-153.
- Bhattacharyya, S. y Williamson, J. G. (2013), "Distributional Impact of Commodity Price Shocks: Australia Over a Century", Londres: Centre for Economic Policy Research (CEPR), CEPR Discussion Paper Series No. 9582.
- Blalock, G. y Gertler, P. J. (2008), "Welfare Gains From Foreign Direct Investment Through Technology Transfer to Local Suppliers", *Journal of International Economics* 74(2): 402-421.
- Blanchard, E. J. (2014), "A Shifting Mandate: International Ownership, Global Fragmentation and A Case for Deeper Integration Under the WTO", Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo ERSD-2014-03.
- Blanchard, O. J. y Giavazzi, F. (2006), "Rebalancing Growth in China: A Three-Handed Approach", *China & World Economy* 14(4): 1-20.
- Blanchard, O. J. y Milesi-Ferretti, G. M. (2009) *Global Imbalances: In Midstream?*, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Staff Position Note SPN/09/29.
- Blanchard, O. J. y Simon, J. (2001), "The Long and Large Decline in US Output Volatility", Washington, DC: Brookings Papers on Economic Activity No. 1, 135-174.
- Bluedorn, J., Duttgupta, R., Guajardo, J. y Mwase, N. (2013), "The Growth Comeback in Developing Economies: A New Hope or Back to the Future?", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Documento de trabajo WP/13/132.
- Blundell, R., Griffith, R. y Van Reenen, J. (1999), "Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms", *The Review of Economic Studies* 66(3): 529-554.
- Borchert, I., Gootiiz, B. y Mattoo, A. (2012), "Policy Barriers to International Trade in Services: Evidence From a New Database", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 6109.
- Borenszstein, E., Gregorio, J. D. y Lee, J. W. (1998), "How Does Foreign Direct Investment Affect Growth?", *Journal of International Economics* 45(1): 115-135.
- Bouët, A. y Laborde, D. (2008), "The Cost of a Non-Doha", IFPRI Briefing Note, noviembre 2008. Consultado en: <http://www.ifpri.org/>.
- Bown, C. y Crowley, M. A. (2013a), "Emerging Economies, Trade Policy, and Macroeconomic Shocks", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper 6315.
- Bown, C. y Crowley, M. A. (2013b), "Import Protection, Business Cycles, and Exchange Rates: Evidence From the Great Recession", *Journal of International Economics* 90(1): 50-64.
- Brainard, S. L. (1993), "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade With a Trade-Off Between Proximity and Concentration", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 4269.
- Brainard, S. L. (1997), "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off Between Multinational Sales and Trade", *American Economic Review* 87(4): 520-544.
- Breen, R. y Garcia-Penalosa, C. (2005), "Income Inequality and Macroeconomic Volatility: An Empirical Investigation", *Review of Development Economics* 9(3): 380-398.
- British Petroleum (BP) (2013) *BP Statistical Review of World Energy*, Londres: BP.
- Broda, C., Limao, N. y Weinstein, D. (2008), "Optimal Tariffs and Market Power: the Evidence", *American Economic Review* 98(5): 2032-2065.
- Bulte, E. H. y Damania, R. (2005), "Resource Intensity, Institutions, and Development", *World Development* 30(7): 1029-1044.
- Busse, M., Hoekstra Ruth y Königer, J. (2012), "The Impact of Aid for Trade Facilitation on the Costs of Trading", *Kyklos* 65(2): 143-163.
- Cadot, O., Carrere, C. y Strauss-Kahn, V. (2011), "Export Diversification: What's Behind the Hump?", *The Review of Economics and Statistics* 93(2): 590-605.
- Calí, M. y te Velde, D. W. (2011), "Does Aid for Trade Really Improve Trade Performance?", *World Development* 39(5): 725-740.
- Carballo, J., Graziano, A. y Volpe Martincus, C. (2013), "Customs As Doorkeepers: What Are Their Effects on International Trade?", Documento de trabajo no publicado.
- Carmignani, F. y Avom, D. (2010), "The Social Development Effects of Primary Commodity Export Dependence", *Ecological Economics* 70: 317-330.
- Carrillo, J. y Lara, A. (2004), "Nuevas Capacidades De Coordinación Centralizada. ¿Maquiladoras De Cuarta Generación En México?", *Estudios sociológicos* 22(3): 647-667.
- Cato, J. C., Otwell, W. S. y Coze Saborio, A. (2005), "Nicaragua's Shrimp Subsector: Developing a Production Capacity and Export Market During Rapidly Changing Worldwide Safety and Quality Regulations", Washington, DC: Banco Mundial, Agricultural and Rural Development Discussion Paper
- Cattaneo, O., Gereffi, G., Miroudot, S. y Tagliani, D. (2013), "Joining, Upgrading and Being Competitive in Global Value Chains: A Strategic Framework", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 6406.
- Cattaneo, O., Gereffi, G. y Staritz, C. (2010), "Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets", in Cattaneo, O., Gereffi, G., y Staritz, C. (eds), *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*, Washington, DC: Banco Mundial, Publicaciones del Banco Mundial.
- Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries (CBI) (2014) *Case Examples of CBI's Integrated Approach to Private Sector Development in the South*, La Haya: CBI.
- Chamon, M. y Prasad, E. (2010), "Why Are Savings Rates of Urban Households in China Rising?", *American Economic Journal: Macroeconomics* 2(1): 93-130.
- Cheong, D. y Jansen, M. (2013), "Employment, Productivity, and Trade in Developing-Country Agriculture", in Cheong, D., Jansen, M., y Peters, R. (eds), *Shared Harvests: Agriculture, Trade, and Employment*, Ginebra:

- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- Cheong, D., Jansen, M. y Peters, R. (2013), *Shared Harvests: Agriculture, Trade and Employment*, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- Cherif, R. y Hasanov, F. (2013), "Oil Exporters' Dilemma: How Much to Save and How Much to Invest", *World Development* 52: 120-131.
- Cheung, Y.-W., de Haan, J., Qian, X. y Yu, S. (2012), "China's Outward Direct Investment in Africa", *Review of International Economics* 20(2): 201-220.
- China.org.cn. (2013) *Mineral Resources*. Consultado en: www.chinagate.cn/2013-09/23, China Mineral Resources Report 2012.
- Chinn, M. D. y Ito, H. (2008), "Global Current Account Imbalances: American Fiscal Policy Versus East Asian Savings", *Review of International Economics* 16(3): 479-498.
- Choi, C. (2006), "Does Foreign Direct Investment Affect Domestic Income Inequality?", *Economics Letters* 105(1): 39-41.
- Chor, D. y Manova, K. B. (2012), "Off the Cliff and Back? Credit Conditions and International Trade During the Global Financial Crisis", *Journal of International Economics* 87.
- Christiaensen, L., Demery, L. y Kuhl, J. (2011), "The (Evolving) Role of Agriculture in Poverty Reduction-An Empirical Perspective", *Journal of Development Economics* 96: 239-254.
- Christian, M., Fernandez-Stark, K., Ahmed, G. y Gereffi, G. (2011), "The Tourism Global Value Chain – Economic Upgrading and Workforce Development", Durham: Duke University, Center on Globalization, Governance and Competitiveness.
- Christiano, L. J. y Fitzgerald, T. J. (2003), "The Band Pass Filter", *International Economic Review* 44(2): 435-465.
- Coe, D. T., Helpman, E. y Hoffmaister, A. W. (2009), "International R&D Spillovers and Institutions", *European Economic Review* 53(7): 723-741.
- Colen, L., Maertens, M. y Swinnen, J. F. M. (2012), "Private Standards, Trade and Poverty: GlobalGAP and Horticultural Employment in Senegal", *The World Economy* 35(8): 1073-1088.
- Collier, P. y Venables, A. J. (2010), "International Rules for Trade in Natural Resources", *Journal of Globalization and Development* 1(1): 1-17.
- Comisión Europea (6-6-2012), *Renewable Energy: a Major Player in the European Energy Market*. Bruselas: Comisión Europea. Consultado en: http://ec.europa.eu/energy/renewables/communication_2012_en.htm
- Commission on Growth and Development (2008) *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Washington, DC: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Conconi, P. y Perroni, C. (2004), "The Economics of Special and Differential Trade Regimes", documento no publicado.
- Conconi, P. y Perroni, C. (2012), "Conditional Versus Unconditional Trade Concessions for Developing Countries", *Canadian Journal of Economics* 45(2): 613-631.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1999), "Quantifying the Benefits Obtained by Developing Countries from the Generalized System of Preferences", documento no publicado.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2012a), *Information Economy Report 2012 – The Software Industry and Developing Countries*, Ginebra: UNCTAD.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2012b), *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*, Ginebra: UNCTAD.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013a), *Global Value Chains and Development – Investment and Value Added Trade in the Global Economy*, Ginebra: UNCTAD.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013b), *The Least Developed Countries Report 2013: Growth With Employment for Inclusive and Sustainable Development*, Ginebra: UNCTAD.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013c), *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Ginebra: UNCTAD.
- Costinot, A., Vogel, J. y Wang, S. (2013), "An Elementary Theory of Global Supply Chains", *Review of Economic Studies* 80(1): 109-144.
- Coxhead, I. (2007), "A New Resource Curse? Impacts of China's Boom on Comparative Advantage and Resource Dependence in Southeast Asia", *World Development* 35(7): 1099-1119.
- Dabla-Norris, E. y Gündèz, Y. B. (2012), "Exogeneous Shocks and Growth Crisis in Low-Income Countries: A Vulnerability Index", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Documento de trabajo 12/264.
- Dam, K. (1970), *The GATT: Law and International Economic Organization*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Daudin, G., Riffart, C. y Schweisguth, D. (2006), "Le Commerce Extérieur En Valeur Ajoutée", *Revue de l'OFCE: Observations et diagnostics économiques* 98(3): 129-165.
- Daudin, G., Riffart, C. y Schweisguth, D. (2009), "Who Produces for Whom in the World Economy?", París: Observatoire Français des Conjonctures Economiques (OFCE), Documentos de trabajo del OFCE n°2009-18.
- Davis, G. A. y Vásquez Cordano, A. (2013), "The Fate of the Poor in Growing Mineral and Energy Economies", *Resources Policy* 38(2): 138-151.
- Davis, J. (2010), "Corporate Innovation Will Not Save Us in a Shareholder Value Economy", presentación preparada para la conferencia "US corporations in the recovery and beyond", Nueva York, NY: New School of Social Research.
- De Backer, K. y Miroudot, S. (2013), "Mapping Global Value Chains", París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), OECD Trade Policy Papers No. 159.
- Dedrick, J. y Kraemer, K. (1998), *Asia's Computer Challenge: Threat or Opportunity for the United States and the World?*, Nueva York: Oxford University Press.
- Dedrick, J., Kraemer, K. L. y Linden, G. (2008), "Who Profits From Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs", presentación preparada para la conferencia anual de Sloan Industry Studies, Boston.
- Deiningner, K., Byerlee, D., Lindsay, J., Norton, A., Selod, H. y Stickler, M. (2011), *Rising Global Interest in Farmland*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Del Negro, M. y Otrok, C. (2008), "Dynamic Factor Models With Time-Varying Parameters: Measuring Changes in International Business Cycles", Nueva York: FRB Staff Report No. 326.
- Delich, V. y Lengyel, M. (2014), "Can Developing Countries use SPS Standards to Gain Access to Markets? The Case of Mercosur", en Jansen, M., Sadni Jallab, M., y Smeets, M. (comp.), *Conectarse a los*

- mercados mundiales - Retos y oportunidades: estudios de casos presentados por titulares de cátedras OMC*, Ginebra: Organización Mundial del Comercio: capítulo 6.
- Di Giovanni, J. y Levchenko, A. A. (2009), "Trade Openness and Volatility", *The Review of Economics and Statistics* 91(3): 558-585.
- Di Giovanni, J. y Levchenko, A. A. (2010), "Putting the Parts Together: Trade, Vertical Linkages, and Business Cycle Comovement", *American Economic Journal: Macroeconomics* 2(2): 95-124.
- Diakantoni, A. y Escaith, H. (2014), "Effective Protection Rates and Global Value Chains: Some Trade Policy Implications", Ginebra: OMC, Documento de trabajo, de próxima publicación.
- Disdier, A.-C., Fontagné, L. y Mimouni, M. (2008), "The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence From the SPS and TBT Agreements", *Agricultural Economics* 90(2): 336-350.
- Djankov, S., Freund, C. y Pham, C. S. (2010), "Trading on Time", *Review of Economics and Statistics* 92(1): 166-173.
- Djiofack-Zebaze, C. y Keck, A. (2009), "Telecommunications Services in Africa: The Impact of WTO Commitments and Unilateral Reform on Sector Performance and Economic Growth", *World Development* 37(5): 919-940.
- Dobbs, R., Oppenheim, J., Kendall, A., Thompson, F., Bratt, M., y van der Marel, F. (2013a) *Reverse the Curse: Maximizing the Potential of Resource-Driven Economies*, McKinsey Global Institute.
- Dobbs, R., Oppenheim, J., Thompson, F., Mareels, S., Nyquist, S., y Sanghvi, S. (2013b) *Resource Revolution: Tracking Global Commodity Markets*, McKinsey Global Institute.
- Dolan, C. y Humphrey, J. (2010), "Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry", *The Journal of Development Studies* 37(2): 147-176.
- Dollar, D. y Kraay, A. (2002), "Growth Is Good for the Poor", *Journal of Economic Growth* 7(3): 195-225.
- Draper, P., Freytag, A. y Fricke, S. (2013), "The Potential of ACP Countries to Participate in Global and Regional Value Chains: A Mapping of Issues and Challenges", Jena, Study for Programme Management Unit (PMU), ACP MTS Programme.
- Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Reino Unido, y Reading, MA: Addison-Wesley.
- Dutrenit, G., Vera-Cruz, J. A. O. y Gil, J. L. (2002), "Desafíos y oportunidades de las PyMEs para su integración a la red proveedores: El caso de la maquila automotriz en Ciudad Juárez", Nota técnica.
- Easterly, W. y Kraay, A. (2000), "Small States, Small Problem? Income, Growth, and Volatility in Small States", *World Development* 28: 2013-2027.
- Easterly, W., Reshef, A. y Schwenkenberg, J. (2009), "The Power of Exports", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 5081.
- Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B. y Romalis, J. (2011), "Trade and the Global Recession", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 16666.
- Eichengreen, B. y Irwin, D. A. (2010), "The Slide to Protectionism in the Great Depression: Who Succumbed and Why?", *The Journal of Economic History* 70(4): 871-897.
- Eicher, T. S. y Henn, C. (2011), "In Search of WTO Trade Effects: Preferential Trade Agreements Promote Trade Strongly, but Unevenly", *Journal of International Economics* 83(2): 137-153.
- Eifert, B., Gelb, A. y Ramachandran, V. (2005), "Business Environment and Comparative Advantage in Africa: Evidence from Investment Climate Data", Washington, DC: Center for Global Development, Documento de trabajo n° 56.
- Engel, C. y Wang, J. (2011), "International Trade in Durable Goods: Understanding Volatility, Cyclicalities and Elasticities", *Journal of International Economics* 83(1): 37-52.
- Erbil, N. (2011), "Is Fiscal Policy Pro-cyclical in Developing Oil-Producing Countries?", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Documento de trabajo del FMI WP/11/171.
- Erten, B. y Ocampo, J. A. (2012), "Super-Cycles of Commodity Prices Since the Mid-Nineteenth Century", Naciones Unidas/Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Documento de trabajo n° 110.
- Escaith, H. (2008), "Measuring Trade in Value Added in the New Industrial Economy: Statistical Implications", Munich: Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 14454.
- Escaith, H. y Gaudin, H. (2014), "Clustering Value-Added Trade Profiles: Structural and Policy Dimensions", Ginebra: OMC, Documento de trabajo, de próxima publicación.
- Escaith, H., Teh, R., Keck, A. y Coleman Nee (2011), "Japan's Earthquake and Tsunami: International Trade and Global Supply Chain Impacts". Consultado en: Voxeu.org, 28/04/2011.
- Eschenbach, F. y Hoekman, B. (2006), "Services Policies in Transition Economies: on the EU and WTO as Commitment Mechanisms", *World Trade Review* 5(3): 415-443.
- Ethier, W. J. (2004), "Political Externalities, Nondiscrimination, and a Multilateral World", *Review of International Economics* 12(3): 303-320.
- Ethier, W. J. (2013), "The Trade-Agreement Embarrassment", *Journal of East Asian Economic Integration* 17(3): 243-260.
- European Academics Science Advisory Council (2007) *A Study on the EU Oil Shale Industry – Viewed in the Light of the Estonian Experience*, Germany: EASAC
- Evenett, S. (2009), "The Role of the WTO during Economic Crises", presentación preparada para la First Thinking Ahead on International Trade Conference, Ginebra: Graduate Institute of International and Development Studies.
- Fally, T. (2012), "Production Staging: Measurement and Facts", Documento de trabajo, de próxima publicación.
- Falvey, R. E., Greenaway, D. y Silva, J. M. C. S. (2010), "Trade Liberalisation and Human Capital Adjustment", *Journal of International Economics* 81(2): 230-239.
- Fatás, A. y Mihov, I. (2013), "Policy Volatility, Institutions, and Economic Growth", *The Review of Economics and Statistics* 95(2): 362-376.
- Feenstra, R. C. (1998), "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives* 12(4): 31-50.
- Feenstra, R. C. y Hanson, G. H. (1996), "Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality", *American Economic Review* 86(2): 240-245.
- Feenstra, R. C. y Hanson, G. H. (1997), "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence From Mexico's Maquiladoras", *Journal of International Economics* 42(3-4): 371-393.
- Feenstra, R. C., Inklaar, R. y Timmer, M. P. (2013), "The Next Generation of the Penn World Table", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 19255.
- Feinberg, R. M. (2005), "U.S. Antidumping Enforcement and Macroeconomic Indicators Revisited", *Review of World Economics* 141(4): 612-622.
- Felbermayr, G. J. y Kohler, W. (2006), "Exploring the Intensive and Extensive Margins of World Trade", *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 142(4): 642-674.

- Fernandez-Stark, K., Bamber, P. y Gereffi, G. (2011a), "The Offshore Services Value Chain: Upgrading Trajectories in Developing Countries", *International Journal of Technological Learning* 4(1): 206-234.
- Fernandez-Stark, K., Frederick, S. y Gereffi, G. (2011b), "The Apparel Global Value Chain", Durham: Duke University, Center on Globalization, Governance and Competitiveness.
- Ferro, E., Wilson, J. S. y Otsuki, T. (2013), "The Effects of Product Standards on Agricultural Exports From Developing Countries", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper G518.
- Finger, J. M. y Schuler, P. (1995), "Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge", *World Economy* 23(4): 511-526.
- Fitter, R. y Kaplinsky, R. (2001), "Who Gains from Product Rents as the Coffee Market Becomes More Differentiated? A Value-Chain Analysis", *IDS Bulletin* 32(3): 69-82.
- Fliess, B. y Mård, T. (2012), "Taking Stock of Measures Restricting the Export of Raw Materials: Analysis of OECD Inventory Data", París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), OECD Trade Policy Paper No. 140.
- Fogel, R. W. (1964), *Railroads and American Economic Growth*, Baltimore: John Hopkins University Press.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2000), *World Economic Outlook October 2000: Focus on Transition Economies*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2008), *World Economic Outlook: Financial Stress, Downturns and Recoveries*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2009), *The IMF Response to the Global Crisis: Meeting the Needs of Low-Income Countries*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2011a), *Consolidated Spillover Report: Implications From the Analysis of the Systemic-5*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2011b), *IMF Connects Dots in Spillover Analysis of Major Economies*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2012a), *Enhancing Surveillance: Interconnectedness and Clusters*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2012b), *Macroeconomic Policy Frameworks in Resource-Rich Developing Countries*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2012c), *Regional Economic Outlook. Sub-Saharan Africa: Sustaining Growth Amid Global Uncertainty*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2013a), *Regional Economic Outlook. Sub-Saharan Africa: Keeping the Pace*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2013b), *Trade Interconnectedness: The World With Global Value Chains*, Washington, DC: FMI.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2014), *Sustaining Long-Run Growth and Macroeconomic Stability in Low-Income Countries – The Role of Structural Transformation and Diversification – Background Notes*, Washington, DC: FMI.
- Forbes, K. J. (2010), "Why Do Foreigners Invest in the United States?", *Journal of International Economics* 80(2010): 3-21.
- Frankel, J. A. y Rose, A. K. (2005), "Is Trade Good or Bad for the Environment? Sorting Out the Causality", *The Review of Economics and Statistics* 87.
- Frankel, J. A. y Rosen, H. (2008), "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria", *The Economic Journal* 108(449): 1009-1025.
- Frankel, J. A., Vegh, C. A. y Vuletin, G. (2013), "On Graduation from Fiscal Procyclicality", *Journal of Development Economics* 100(1): 32-47.
- Freund, C. y Rocha, N. (2010), "What Constrains Africa's Exports?", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 5184.
- Fuglie, K. (2010), "Total Factor Productivity in the Global Agricultural Economy: Evidence From FAO Data", in Alston, J. M., Babcock, B.A., y Pardey, P.G. (eds), *The Shifting Patterns of Agricultural Production and Productivity Worldwide.*, Ames, Iowa: The Midwest Agribusiness Trade Research and Information Center Iowa State University.
- Fuglie, K. (2012), "Productivity Growth in the Global Agricultural Economy and the Role of Technology Capital", en K. Fuglie, S. L. Wang, y E. Ball (comp.), *Productivity Growth in Agriculture an International Perspective*, Wallingford, UK: CABI Publishing.
- Fuglie, K. y Nin-Pratt, A. (2012) *Global Food Policy Report: A Changing Global Harvest*, Washington, DC: The International Food Policy Research Institute.
- Fujita, M. (2013), "The Lessons From the Great East Japan Earthquake and the Great Floods in Thailand", obtenido de Voxeu. org, 18/11/2013.
- Fulponi, L. (2006), "Private Voluntary Standards in the Food System: the Perspective of Major Food Retailers in OECD Countries", *Food Policy* 31(1): 1-13.
- Fum, R. M. y Holder, R. (2010), "Natural Resources and Income Inequality: The Role of Ethnic Divisions", *Economics Letters* 107: 360-363.
- Gamberoni, E., Lanz, R. y Piermartini, R. (2010), "Timeliness and Contract Enforceability in Intermediate Goods Trade", Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo ERSD-2010-14.
- Gassebner, M., Keck, A. y Teh, R. (2010), "Shaken, not Stirred: The Impact of Disasters on International Trade", *Review of International Economics* 18(2): 351-368.
- Gawande, K., Hoekman, B. y Cui, Y. (2011), "Determinants of Trade Policy Responses to the 2008 Financial Crisis", Washington, DC: Banco Mundial, Documento de trabajo n° 5862.
- Gelb, A. (2010), "Economic Diversification in Resource Rich Countries". Consultado en: www.imf.org/external/np/seminars/eng/2010/afrfin/pdf/Gelb2.pdf.
- Gereffi, G. (1994), "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks", en Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (comp.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT: Praeger: 95-122.
- Gereffi, G. (1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain", *Journal of International Economics* 48(1): 37-70.
- Gereffi, G. (2001), "Global Sourcing in the U.S. Apparel Industry", *Journal of Textile and Apparel, Technology and Management* 2(1): 136-151.
- Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. y Psilos, P. (2011), "Skills for Upgrading: Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries", Durham: Duke University, Center on Globalization, Governance and Competitiveness.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. J. (2005), "The Governance of the Global Value Chains", *Review of International Political Economy* 12(1): 78-104.

- Gereffi, G. y Memedovic, O. (2003), "The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries", Viena: ONUDI.
- Gereffi, G. y Sturgeon, T. J. (2013), "Global Value Chain-Oriented Industrial Policy: the Role of Emerging Economies", en Elms, D. K. y Low, P. (comp.), *Global Value Chains in a Changing World*, Ginebra: OMC.
- Gibbon, P. y Lazaro, E. (2010), "Agro-Food Standards and Africa: An Introduction", en Gibbon, P., Ponte, S., y Lazaro, E. (comp.), *Global Agro-Food Trade and Standards: Challenges for Africa*, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Gibbon, P. y Ponte, S. (2005), *Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy*, Filadelfia, PA: Temple University Press.
- Gilbert, C. L. y Morgan, C. W. (2010), "Food Price Volatility", *Philosophical Transactions of the Royal Society* 365: 3023-3034.
- Giordani, P. E., Rocha, N. y Ruta, M. (2012), "Food Prices and the Multiplier Effect of Export Policy", Ginebra, Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo ERSD 2012-08.
- Giuliani, E., Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2005), "Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters", *World Development* 33(4): 549-573.
- Global Gas Flaring Reduction public-private partnership (GGFR) (2013) *Learn the Facts*. Consultado en: <http://go.worldbank.org/O16TLX17N0>, 18/12/2013.
- Goderis, B. y Malone, S. W. (2011), "Natural Resource Booms and Inequality: Theory and Evidence", *Scandinavian Journal of Economics* 113(2): 388-417.
- Goldin, C. y Katz, L. F. (1998), "The Origins of Technology-Skill Complementarity", *Quarterly Journal of Economics* 36(5): 575-601.
- Greenaway, D. y Kneller, R. (2007a), "Industry Differences in the Effect of Export Market Entry: Learning by Exporting?", *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)* 143(3): 416-432.
- Greenaway, D. y Kneller, R. (2007b), "Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment", *The Economic Journal* 117(517): F134-F161.
- Gregory, R., Henn, C., McDonald, B., y Saito, M. (2010) *Trade and the Crisis: Protect or Recover*, Washington, DC, Fondo Monetario Internacional (FMI), IMF Staff Position Note 10/07.
- Grilli, E. (1988), "Macro-Economic Determinants of Trade Protection", *World Economy* 11(3): 313-326.
- Gros, D. (1987), "A Note on the Optimal Tariff, Retaliation and the Welfare Loss From Tariff Wars in a Framework With Intra-Industry Trade", *Journal of International Economics* 23(3-4): 357-367.
- Grossman, G. M. y Helpman, E. (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Grossman, G. M. y Helpman, E. (2005), "Outsourcing in a Global Economy", *Review of Economic Studies* 72(1): 135-159.
- Grossman, G. M. y Krueger, A. B. (1993), "Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement", en Garber, P. M. (comp.), *The US-Mexico Free Trade Agreement*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Grossman, G. M. y Rossi-Hansberg, E. (2008), "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring", *American Economic Review* 98(5): 1978-1997.
- Gruber, J. y Kamin, S. B. (2007), "Explaining the Global Pattern of Current Account Imbalances", *Journal of International Money and Finance* 26: 500-22.
- Guerrieri, P. y Pietrobelli, C. (2004), "Industrial Districts' Evolution and Technological Regimes: Italy and Taiwan", *Technovation* 24(11): 899-914.
- Guriev, S., Kolotilin, A. y Sonin, K. (2011), "Determinants of Nationalization in the Oil Sector: A Theory and Evidence From Panel Data", *Journal of Law, Economics, and Organization* 27(2): 301-323.
- Haddad, M., Lim, J. J., Pancaro, C. y Saborowski, C. (2012), "Trade Openness Reduces Growth Volatility when Countries are Well Diversified", Fráncfort: ECB, Documento de trabajo n°1491.
- Hanson, G. H., Lind, N. y Muendler, M.-A. (2013), "The Empirical Dynamics of Comparative Advantage", San Diego: University of California.
- Harding, T. y Javorcik, B. S. (2012), "FDI and Export Upgrading", *Review of Economics and Statistics* 94(4): 964-980.
- Harrigan, J. y Venables, A. J. (2006), "Timeliness and Agglomeration", *Journal of Urban Economics* 59(2): 300-316.
- Haskel, J., Lawrence, R. Z., Leamer, E. E. y Slaughter, M. J. (2012), "Globalization and U.S. Wages: Modifying Classic Theory to Explain Recent Facts", *Journal of Economic Perspectives* 26.
- Hausmann, R. y Rodrik, D. (2003), "Economic Development As Self-Discovery", *Journal of Development Economics* 72(2): 603-633.
- Head, K. y Ries, J. (2002), "Offshore Production and Skill Upgrading by Japanese Manufacturing Firms", *Journal of International Economics* 58(1): 81-105.
- Heinberg, R. (2011), "Soaring Oil and Food Prices Threaten Affordable Food Supply", Ginebra: UNCTAD *Revue du Commerce et de l'Environnement* 2011/2012.
- Heinrich, A. (2011), "Challenges of a Resource Boom: Review of the Literature", Bremen: Forschungsstelle Osteuropa an der Universität Bremen, Documento de trabajo n° 114.
- Helble, M., Mann, C. L. y Wilson, J. S. (2012), "Aid for Trade Facilitation", *Review of World Economics* 148(2): 357-376.
- Helpman, E. (1984), "A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy* 92(3): 451-471.
- Helpman, E. (2004), *The Mystery of Growth*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Helpman, E., Melitz, M. J. y Rubinstein, Y. (2008), "Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes", *Quarterly Journal of Economics* 123(2): 441-487.
- Henn, C. y McDonald, B. (2011), "Protectionist Responses to the Crisis: Damage Observed in Product-Level Trade", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Documento de trabajo 11/139.
- Henn, C., Papageorgiou, C. y Spatafora, N. (2013), "Export Quality in Developing Countries", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Documento de trabajo n° 13/108.
- Hertel, T., Walmsley, T. L. y Ianchovichina, E. (2006), "Assessing the Impact of China's WTO Accession on Investment", *Pacific Economic Review* 11(3): 315-339.
- Hesse, H. (2008), "Export Diversification and Economic Growth", Washington, DC: Commission on Growth and Development, Documento de trabajo n° 21.
- Hew, D., Das, S. B. y Sen, R. (2009), "ASEAN Economic Integration and Implication for CLMV Countries", en Kuroiwa, I. (comp.), *Plugging into Production Networks – Industrialization Strategy in Less Developed Southeast Asian Countries*, Singapur: Institute of Southeast Asian Studies y Japón, IDE-JETRO.
- Hnatkowska, V. y Loayza, N. (2005), "Volatility and Growth", en Aizenmann, J. y Pinto, B. (comp.), *Managing Economic Volatility and Crises*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

- Hodrick, R. J. y Prescott, E. C. (1980), "Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation", Pittsburg: Carnegie Mellon University, Discussion Paper No. 451.
- Hoekman, B. y Newfarmer, R. (2005), "Preferential Trade Agreements, Investment Disciplines and Investment Flows", *Journal of World Trade* 39(5): 949.
- Hoekman, B. y Nicita, A. (2011), "Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade", *World Development* 39(12): 2069-2079.
- Honeck, D. (2012), "LDC Export Diversification, Employment Generation and the 'Green Economy': What Role for Tourism Linkages?", Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo n° ERSD-2012-24.
- Horn, H., Maggi, G. y Staiger, R. W. (2010), "Trade Agreements as Endogenously Incomplete Contracts", *American Economic Review* 100(1): 394-419.
- Huang, W. M., Lee, G. W. M. y Wu, C. C. (2008), "GHG Emissions, GDP Growth and the Kyoto Protocol: a Revisit of Environmental Kuznets Curve Hypothesis", *Energy Policy* 36(1): 239-247.
- Hudec, R. E. (1987), *Developing Countries in the GATT Legal System*, Aldershot/Brookfield/Sydney: Gower Publishing Company.
- Hufbauer, G. y Schott, J. (2013), "Payoff From the World Trade Agenda 2013", Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, Report to the ICC Foundation.
- Hummels, D. L. (2007), "Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization", *Journal of Economic Perspectives* 21.
- Hummels, D. L., Ishii, J. y Yi, K.-M. (2001), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in International Trade", *Journal of International Economics* 54(1): 75-96.
- Hummels, D. L. y Schaur, G. (2013), "Time as a Trade Barrier", *American Economic Review* 103(7): 2935-2959.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2000), "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research", Brighton: Institute of Development Studies (IDS), Documento de trabajo n° 120.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002), "How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?", *Regional Studies* 36(9): 1017-1027.
- Hvidt, M. (2013), "Economic Diversification in GCC Countries: Past Record and Future Trends", Londres: London School of Economics, Kuwait Programme on Development, Governance and Globalisation in the Gulf States Research Paper No. 27.
- Iacovone, L., Javorcik, B., Keller, W. y Tybout, J. R. (2011), "Supplier Responses to Wal-Mart's Invasion in Mexico", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 17204.
- Iacovone, L., Rauch, F. y Winters, A. L. (2013), "Trade as an Engine of Creative Destruction: Mexican Experience with Chinese Competition", *Journal of International Economics* 89(2): 379-392.
- Ianchovichina, E. y Martin, W. (2001), "Trade Liberalization in China's Accession to the World Trade Organization", Washington, DC: Banco Mundial, documento no publicado.
- Iannotti, L. y Robles, M. (2011), "Negative Impact on Calorie Intake Associated with the 2006-08 Food Price Crisis in Latin America", *Food and Nutrition Bulletin* 32(2): 112-123.
- Ikenberry, J. G. (2011), "The Future of the Liberal World Order", *Foreign Affairs* 90(3): 56-68.
- Imbs, J. y Wacziarg, R. (2003), "Stages of Diversification", *American Economic Review* 93(1): 63-86.
- Inside Costa Rica (2014), "Intel to Lay Off 1,500 Employees, Move Manufacturing Operations to Asia" *InsideCostaRica.com*. Consultado en: InsideCostaRica.com, 07/04/2014.
- Institut International de Recherche sur les Politiques Alimentaires (IFPRI) (2011), *2011 Global Hunger Index. The Challenge of Hunger: Taming Price Spikes and Excessive Food Price Volatility*, Bonn, Washington, DC, Dublín: IFPRI.
- International Energy Agency (IEA) (2013), *World Energy Outlook 2013 Factsheet*, París: IEA.
- Ivarsson, I. y Alvstam, C. G. (2010), "Supplier Upgrading in the Home-Furnishing Value Chain: An Empirical Study of IKEA's Sourcing in China and South East Asia", *World Development* 38(11): 1575-1587.
- Jacks, D. S., Meissner, C. M. y Novy, D. (2011), "Trade Booms, Trade Busts, and Trade Costs", *Journal of International Economics* 83(2): 185-201.
- Jackson, J. (1969), *World Trade and the Law of GATT (A Legal Analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade)*, Nueva York: The Bobbs-Merrill Co. Inc.
- Jansen, M. (2010), "Developing Countries, Standards and the WTO", *International Trade and Economic Development* 19(1): 163-185.
- Jaumotte, F., Lall, S. y Papageorgiou, C. (2013), "Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization?", *IMF Economic Review* 61(2): 271-309.
- Javorcik, B. S. y Spatareanu, M. (2009), "Tough Love: Do Czech Suppliers Learn from their Relationships with Multinationals?", *Scandinavian Journal of Economics* 111(4): 811-833.
- Javorcik, B. S. y Spatareanu, M. (2008), "To Share or Not to Share: Does Local Participation Matter for Spillovers from Foreign Direct Investment?", *Journal of Development Economics* 85(1): 194-217.
- Johnson, R. (2012), "Proximity and Production Fragmentation", *American Economic Review Papers and Proceedings* 102(3): 407-411.
- Johnson, R. C. y Noguera, G. (2012), "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added", *Journal of International Economics* 86(2): 224-236.
- Joomun, G. (2006), "The Textile and Clothing Industry in Mauritius", en Jauch, H. y Traub-Merz, R. (comp.), *The Future of the Textile and Clothing Industry in Sub-Saharan Africa*, Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Jorgensen, A. L. y Knudsen, J. S. (2006), "Sustainable Competitiveness in Global Value Chains: How Do Small Danish Firms Behave?", *Corporate Governance* 6(4): 449-462.
- Kadigi, R. M. J., Mdoe, N. S. Y., Senkondo, E. y Mpenda, Z. (2010), "Food Safety Standards and Fishery Livelihoods in East Africa", en Gibbon, P., Ponte, S., y Lazaro, E. (comp.), *Global Agro-Food Trade and Standards: Challenges for Africa*, Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Kaplinsky, R. y Morris, M. (2009), "Chinese FDI in Sub-Saharan Africa: Engaging With Large Dragons", *European Journal of Development Research* 21(4): 551-569.
- Kaplinsky, R., Morris, M. y Readman Jeff. (2002), "The Globalization of Products Markets and Immiserizing Growth: Lessons From the South African Furniture Industry", *World Development* 30(7): 1159-1177.
- Kawakami, M. y Sturgeon, T. J. (2011), *The Dynamics of Local Learning in Global Value Chains: Experiences from East Asia, 2011.*, Nueva York: Palgrave Macmillan.

- Keller, W. (2000), "Do Trade Patterns and Technology Flows Affect Productivity Growth?", *The World Bank Economic Review* 14(1): 17-47.
- Kharas, H. y Rogerson, A. (2012), *Horizon 2025: Creative Destruction in the Aid Industry*, Londres: Overseas Development Institute.
- Kim, C.-J. y Nelson, C. R. (1999), "Has the US Economy Become More Stable? A Bayesian Approach Based on Markov-Switching Model of the Business Cycle", *Review of Economics and Statistics* 81(4): 608-616.
- Kimura, F. (2009), "Expansion of the Production Networks into the Less Developed ASEAN Region: Implications for Development Strategy", en Kuroiwa, I. (comp.), *Plugging into Production Networks: Industrialization Strategy in Less Developed Southeast Asian Countries*. Singapur: Institute of Southeast Asian Studies y Japón: IDE-JETRO.
- Kiriti, T. (2014), "Barriers to Trade: The Case of Kenya", en Jansen, M., Sadni Jallab, M., y Smeets, M. (comp.), *Conectarse a los mercados mundiales - Retos y oportunidades: estudios de casos presentados por titulares de cátedras OMC*. Ginebra: Organización Mundial del Comercio: capítulo 4.
- Knetter, M. M. y Prusa, T. J. (2003), "Macroeconomic Factors and Antidumping Filings: Evidence from Four Countries", *Journal of International Economics* 61(1): 1-17.
- Kolstad, I. y Wiig, A. (2012), "What Determines Chinese Outward FDI?", *Journal of World Business* 47: 26-34.
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z. y Wei, S.-J. (2010), "Give Credit Where Credit is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains", Cambridge MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 16426.
- Koren, M. y Tenreyro, S. (2007), "Volatility and Development", *Quarterly Journal of Economics* 122(1): 243-287.
- Kose, M. A. y Riezman, R. (2001), "Trade Shocks and Macroeconomic Fluctuations in Africa", *Journal of Development Economics* 65(1): 55-80.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2009), *International Economics: Theory and Policy*, Boston MA: Pearson Education Inc.
- Lall, S. (2001), *Competitiveness, Technology and Skills*, Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Lall, S. y Pietrobelli, C. (2002), *Failing to Compete: Technology Development and Technology Systems in Africa*, Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Lall, S. y Pietrobelli, C. (2003), "Manufacturing in Sub-Saharan Africa and the Need of a National Technology System", en Muchie, M., Gammeltoft, P., y Lundvall, B.-A. (comp.), *Putting Africa First, The Making of African Innovation Systems*, Aalborg: Aalborg University Press.
- Lall, S. y Pietrobelli, C. (2005), "National Technology Systems in Sub-Saharan Africa", Edward Elgar, *International Journal of Technology and Globalisation* 1(3-4): 311-342.
- Landes, D. (1969), *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe From 1750 to the Present*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Lane, P. L. y Milesi-Ferretti, G. M. (2010), *The Cross-Country Incidence of the Global Crisis*, Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Documento de trabajo 10/171.
- Langenscheidt, F. y Venohr, B. (2010), "Das Erfolgsmodell Der Deutschen Weltmarktführer", en Langenscheidt, F. y Venohr, B. (comp.), *Lexikon der Deutschen Weltmarktführer*, Colonia: Deutsche Standards Editionen: 3-14.
- Latina, J., Piermartini, R. y Ruta, M. (2011), "Natural Resources and Non-Cooperative Trade Policy", *International Economics and Economic Policy* 8(2): 177-196.
- Laursen, T. y Mahajan, S. (2005), "Volatility, Income Distribution, and Poverty", en Aizenmann, J. y Pinto, B. (comp.), *Managing Economic Volatility and Crisis* [3], Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press: 101-136.
- Lawrence, R. Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Lederman, D. y Maloney, W. F. (2007), *Natural Resources: Neither Curse Nor Destiny*, Washington, DC: Banco Mundial y Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Lee, B., Preston, F., Kooroshy, J., Bailey, R., y Lahn, G. (2012) *Resources Futures*, Londres: Chatham House.
- Lee, H. L., Padmanabhan, V. y Whang, S. (1997), "The Bullwhip Effect in Supply Chains", *Sloan Management Review* 38(3): 93-102.
- Lee, J. y Gereffi, G. (2013), "The Co-Evolution of Concentration in Mobile Phone Value Chains and Its Impact on Social Upgrading in Developing Countries", Manchester: Documento de trabajo "Capturing the Gains" n° 25.
- Leite, M. d. P. (2002), "The Struggle to Develop Regional Industrial Policy: The Role of the Plastics and Auto Sectors in the Regional Chamber of ABC, Sao Paulo", Brighton: Institute of Developing Studies (IDS), Documento de trabajo n° 154.
- Levchenko, A. A. (2007), "Institutional Quality and International Trade", *Review of Economic Studies* 74(3): 791-819.
- Li, B. y Lu, Y. (2009), "Geographic Concentration and Vertical Disintegration: Evidence From China", *Journal of Urban Economics* 65(3): 294-304.
- Liapis, P. (2011), "Changing Patterns of Trade in Processed Agricultural Products", OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers 47, París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
- Limão, N. y Venables, A. J. (2001), "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade", *World Bank Economic Review* 15(3): 451-479.
- Limão, N. y Maggi, G. (2013) *Uncertainty and Trade Agreements*, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 18703.
- Limão, N. y Tovar, P. (2011), "Policy Choice: Theory and Evidence From Commitment Via International Trade Agreements", *Journal of International Economics* 85(2): 186-205.
- Loayza, N., Ranciere, R., Servén, L. y Ventura, J. (2007), "Macroeconomic Volatility and Welfare in Developing Countries: An Introduction", *The World Bank Economic Review* 21(3): 343-357.
- Locke, R., Amengual, M. y Mangla, A. (2009), "Virtue Out of Necessity? Compliance, Commitment and the Improvement of Labor Conditions in Global Supply Chains", *Politics & Society* 37(3): 319-351.
- Los, B., Dietzenbacher, E., Stehrer, R., Timmer, M. y de Vries, G. (2012), "Trade Performance in Internationally Fragmented Production Networks: Concepts and Measures", Países Bajos: WIOD, Documento de trabajo n° 11.
- Low, P. (2013), "The Role of Services in Global Value Chains", Hong Kong: Fung Global Institute, Documento de trabajo n° FGI-2013-1.
- Lundgren, N.-G. (1996), "Bulk Trade and Maritime Transport Costs: The Evolution of Global Markets", *Resources Policy* 22(1/2): 5-32.
- Maddison, A. (1998), *Monitoring the World Economy, 1820-1998*, París: Études du Centre de Développement, OCDE.

- Maddison, A. (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, París: Publicaciones de la OCDE.
- Maertens, M., Colen, L. y Swinnen, J. F. M. (2011), "Globalisation and Poverty in Senegal: A Worst Case Scenario?", *European Review of Agricultural Economics* 38(1): 31-54.
- Maertens, M. (2009), "Horticulture Exports, Agro Industrialization, and Farm-Nonfarm Linkages With the Small Holders Farm Sector: Evidence From Senegal", *Agricultural Economics* 40(2): 219-229.
- Maertens, M. y Swinnen, J. F. (2014) *Agricultural Trade and Development: A Supply Chain Perspective*, Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo, de próxima publicación.
- Maertens, M. y Swinnen, J. F. M. (2009), "Trade, Standards and Poverty: Evidence From Senegal", *World Development* 37(1): 161-178.
- Maggi, G. y Rodriguez-Clare, A. (1998), "The Value of Trade Agreements in the Presence of Political Pressures", *Journal of Political Economy* 106(3): 574-601.
- Maggi, G. y Rodriguez-Clare, A. (2007), "A Political Economy Theory of Trade Agreements", *American Economic Review* 97(4): 1374-1406.
- Mahmood, I. P. y Singh, J. (2003), "Technological Dynamism in Asia", *Research Policy* 32(6): 1031-1054.
- Mansfield, E. y Reihardt, E. (2008), "International Institutions and Terms of Trade Volatility", Filadelfia: University of Pennsylvania, mimeografía.
- Marchetti, J. y Roy, M. (2009), *Opening Markets for Trade in Services: Countries and Sectors in Bilateral and WTO Negotiations*, Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Marchetti, J., Ruta, M. y Teh, R. (2012), "Trade Imbalances and Multilateral Trade Cooperation", Munich: CESifo, Documento de trabajo n° 4050.
- Markusen, J. R. (1984), "Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains From Trade", *Journal of International Economics* 16(3-4): 205-226.
- Markusen, J. R. (1998), "Multinational Firms, Location and Trade", *The World Economy* 21(6): 733-756.
- Martin, P. y Rogers, A. C. (2000), "Long-Term Growth and Short-Term Economic Instability", *European Economic Review* 44(2): 359-381.
- Maskus, K. E. (2000), *Intellectual Property Rights in the Global Economy*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Maskus, K. E., Otsuki, T. y Wilson, J. S. (2000), "Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade: a Framework for Analysis", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 2512.
- Maskus, K. E., Otsuki, T. y Wilson, J. S. (2005), "The Cost of Compliance with Product Standards for Firms in Developing Countries: an Econometric Study", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 3590.
- Mattoo, A. (2002), "China's Accession to the WTO: the Services Dimension", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 2932.
- Matusz, S. J. y Tarr, D. G. (1999), "Adjusting to Trade Policy Reform", documento no publicado.
- Maurer, A. y Degain, C. (2010), "Globalization and Trade Flows: What You See is Not What You Get!", Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo ERSD-2010-12.
- Mayer, F. W. y Milberg, W. (2013), "Aid for Trade in a World of Global Value Chains: Chain Power, the Distribution of Rents and Implications for the Form of Aid", Manchester: Documento de trabajo "Capturing the Gains" n° 34.
- Mayer, J. (2001), "Technology Diffusion, Human Capital and Economic Growth in Developing Countries", Ginebra: UNCTAD, Documento de trabajo n°154.
- Mc Millan, M., Horn, K. y Rodrik, D. (2002), "When Economic Reform Goes Wrong: Cashews in Mozambique", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n°9117.
- Mehlum, H., Moene, K. y Torvik, R. (2006), "Institutions and the Resource Curse", *Economic Journal* 116(508): 1-20.
- Milanovic, B. (2002), "Can We Discern the Effect of Globalization on Income Distribution? Evidence From Household Budget Surveys", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 2876.
- Milanovic, B. y Squire, L. (2007), "Does Tariff Liberalization Increase Wage Inequality? Some Empirical Evidence", en Harrison, A. (comp.), *Globalization and Poverty*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER): 143-182.
- Mileva, E. (2008), "The Impact of Capital Flows on Domestic Investment in Transition Economies", Fráncfort: Banco Central Europeo, Documento de trabajo n° 871.
- Miroudot, S., Sauvage, J. y Shepherd, B. (2013), "Measuring the Cost of International Trade in Services", *World Trade Review* 12(4): 719-735.
- Moisé, E. y Sorescu, S. (2013), "Trade Facilitation Indicators: The Potential Impact of Trade Facilitation on Developing Countries' Trade", París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Trade Policy Paper No. 144.
- Mokyr, J. (1990), *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*, Nueva York: Oxford University Press.
- Monge-Ariño, F. (2011), "Costa Rica: Trade Opening, FDI Attraction and Global Production Sharing", Ginebra: Organización Mundial del Comercio (OMC), Documento de trabajo n° 2011-09.
- Morris, M., Kaplinsky, R. y Kaplan, D. (2012), "One Thing Leads to Another' – Commodities, Linkages and Industrial Development", *Resources Policy* 36: 408-416.
- Morrison, A., Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2008), "Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Industrial Innovation in Developing Countries", *Oxford Development Studies* 36(1): 39-58.
- Nathan Associates Inc. (2006), "Cambodia Garment Industry Workforce Assessment: Identifying Skills", estudio preparado para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.
- Navas-Aléman, L. (2011), "The Impact of Operating in Multiple Value Chains for Upgrading: The Case of Brazilian Furniture and Footwear Industries", *World Development* 39(8): 1386-1397.
- Ng, F. y Aksoy, A. M. (2008), "Who Are the Net Food Importing Countries?", Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Paper 4457.
- Ng, F. y Aksoy, A. M. (2010a), "International and Domestic Food Prices", en Aksoy, A. M. y Hoekman, B.M. (comp.), *Food Prices and Rural Poverty*, Washington, DC: Banco Mundial y CEPR: 71-89.
- Ng, F. y Aksoy, A. M. (2010b), "Net Food Importing Countries: The Impact of Price Increases", en Aksoy, A. M. y Hoekman, B.M. (comp.), *Food Prices and Rural Poverty*, Washington, DC: Banco Mundial y CEPR: 139-164.
- Nordås, H. K., Pinali, E. y Geloso Grosso, M. (2006), "Logistics and Time as a Trade Barrier", París: Organisation de coopération y de

- développement économiques (OCDE), Trade Policy Working Paper No. 35.
- Nunn, N. (2007), "Relationship-Specificity, Incomplete Contracts, and the Pattern of Trade", *Quarterly Journal of Economics* 122(2): 569-600.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2005), *Promouvoir une mondialisation juste dans le secteur des textiles et de l'habillement dans un environnement "post-AMF"*, Ginebra: OIT.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2008), "Promotion de l'emploi rural pour réduire la pauvreté", 97^o período de sesiones de la Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra: OIT.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) (2011), *Rapport sur le travail dans le monde 2011: Des marchés au service de l'emploi*, Ginebra: OIT.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y Organización Mundial del Comercio (OMC) (2009), *Mondialisation et emploi informel dans les pays en développement*, Ginebra: OIT, WTO.
- O'Rourke, K. y Findlay, R. (2007), *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- O'Rourke, K. y Williamson, J. (1999), *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Olney, W. W. (2013), "A Race to the Bottom? Employment Protection and Foreign Direct Investment", *Journal of Institutional Economics* 9(2): 191-203.
- Orefice, G. y Rocha, N. (2013), "Deep Integration and Production Networks: an Empirical Analysis", *The World Economy* 37(1): 106-136.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2004), "The Market for Non-Traditional Agricultural Exports", Roma, FAO Commodities and Trade Technical Paper.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2009), *Global Agriculture Towards 2050. How to Feed the World in 2050, High Level Expert Forum*, Roma, FAO.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2011a), *The State of Food Insecurity in the World 2011. How Does International Price Volatility Affect Domestic Economies and Food Security?*, Rome: FAO.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2011b), *The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture*, Roma, FAO.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) (2012), *Youth and Skills: Putting Education to Work*, EFA Global Monitoring Report, París: UNESCO.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013a), *Aid for Trade at a Glance 2013: Connecting to Value Chains*, París, Ginebra: OCDE, OMC.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013b), *La Ayuda para el Comercio en acción*, París, Ginebra: OCDE, WTO.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2011), *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, París: OCDE.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2012), "Looking to 2060: Long-Term Global Growth Prospects", París: OCDE, Economic Policy Papers No. 03.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2013), *Interconnected Economies – Benefiting From Global Value Chains*, París: OCDE.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Organización Mundial del Comercio (OMC), y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2013), *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*, informe presentado a los jefes de estado y de gobierno en la Cumbre del G-20 celebrada en San Petersburgo en septiembre 2013.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2001), "Acceso a los mercados: tareas inacabadas - Balance y cuestiones posteriores a la Ronda Uruguay", Ginebra, Organización Mundial del Comercio, Estudios especiales n°6 de la OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2003), *Informe sobre el Comercio Mundial 2003: Comercio y desarrollo*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2005), *Informe sobre el Comercio Mundial 2005: El comercio, las normas comerciales y la OMC*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2007), *Informe sobre el Comercio Mundial 2007: Sesenta años del sistema multilateral de comercio: logros y desafíos*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2008a), "Proyecto revisado de modalidades para la agricultura", Ginebra, Texto de la Secretaría de la OMC distribuido con la signatura TN/AG/W/4/Rev.4.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2008b), *Informe sobre el Comercio Mundial 2008: El comercio en un mundo en proceso de globalización*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2009), *Informe sobre el Comercio Mundial 2009: Compromisos de política comercial y medidas de contingencia*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2010), *Informe sobre el Comercio Mundial 2010: Comercio de recursos naturales*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2011), *Informe sobre el Comercio Mundial 2011: La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2012a), *15^o aniversario del Acuerdo sobre Tecnología de la Información*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2012b), *Informe sobre el Comercio Mundial 2012: Comercio y políticas públicas: Análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI*, Ginebra: OMC.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013a), "Continuación del examen de los efectos de las medidas no arancelarias en las exportaciones de las economías pequeñas", Ginebra, Texto de la Secretaría de la OMC distribuido con la signatura WT/COMTD/SE/W/28.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2013b), "Acceso a los mercados para los productos y servicios cuya exportación interesa a los países menos adelantados", Ginebra, Texto de la Secretaría de la OMC distribuido con la signatura WT/COMTD/LDC/W/58.
- Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) (2013), *Annual Statistical Bulletin 2013*, Viena: OPEC.
- Osnago, A., Rocha, N. y Ruta, M. (2014), "Deep Trade Agreements and Vertical FDI: The Devil Is in the Details", Ginebra: OMC, Documento de trabajo, de próxima publicación.
- Ostry, J. D., Berg, A. y Tsangarides, C. (2014), "Redistribution, Inequality, and Growth", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Staff Discussion Note No. 14/02.
- Otsuki, T., Wilson, J. S. y Sewadeh, M. (2001), "A Race to the Top? A Case Study of Food Safety Standards and African Exports",

- Washington, DC: Banco Mundial, Policy Research Working Paper No. 2563.
- Overseas Development Institute (ODI) (2012) *Increasing the Effectiveness of Aid for Trade: the Circumstances Under Which It Works Best*, Londres: ODI.
- Pacific Economic Cooperation Council (PECC) (2011) *Services Trade: Approaches for the 21st Century*, Singapore: PECC.
- Palpacuer, F. (2000), "Competence-Based Strategies and Global Production Networks: A Discussion of Current Changes and their Implications for Employment", *Competition and change* 4(4): 353-400.
- Papageorgiou, C. y Spatafora, N. (2012), "Economic Diversification in LICs: Stylized Facts and Macroeconomic Implications", Washington DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Staff Discussion Note No. 12/13.
- Park, A., Nayyar, G. y Low, P. (2013), *Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review*, Ginebra, Hong Kong (China): Organización Mundial del Comercio, Fung Global Institute.
- Peretto, P.F., 2003 "Endogenous Market Structure and the Growth and Welfare Effects of Economic Integration", *The Journal of International Economics*, 60(1): 177-201.
- Pickles, J., Smith, A., Bucek, M., Roukova, P. y Begg, R. (2006), "Upgrading, Changing Competitive Pressures, and Diverse Practices in the East and Central European Apparel Industry", *Environment and Planning A* 38(12): 2305-2324.
- Piermartini, R. y Rubinova, S. (2014), "International Production Networks and the Geography of Knowledge Spillovers", Ginebra: OMC, Documento de trabajo, de próxima publicación.
- Pietrobelli, C. (1998), *Industry, Competitiveness, and Technological Capabilities in Chile: A New Tiger From Latin America?*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire y Nueva York, N.Y.: Macmillan Press Limited.
- Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2011), "Global Value Chains Meet Innovation System: Are There Learning Opportunities for Developing Countries?", *World Development* 36(1): 1261-1269.
- Pinkovskiy, M. y Sala-i-Martin, X. (2009), "Parametric Estimations of the World Distribution of Income", Washington, DC: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 15433.
- Plank, L. y Staritz, C. (2011), "Working in Global Production Networks: An Analysis of Industrial and Social Upgrading Processes in Apparel and Electronics in Central and Eastern Europe", Viena: Universität Graz und Wirtschaftsuniversität Wien, Tesis doctoral no publicada.
- Plank, L. y Staritz, C. (2013), "Precarious Upgrading in Electronics Global Production Networks in Central and Eastern Europe: The Case of Hungary and Romania", Manchester, Documento de trabajo "Capturing the Gains" n° 31.
- Poelhekke, S. y van der Poeg, F. (2010), "Do Natural Resources Attract FDI? Evidence From Nonstationary Sector Level Data", Amsterdam: De Nederlandsche Bank, Documento de trabajo n° 266.
- Pomeranz, K. (2000), *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Pray, C. E., Fuglie, K. y Johnson, D. K. N. (2007), "Private Agricultural Research", en Evenson, R. y Pingali, P. (comp.). *Handbook of Agricultural Economics* 3(49): 2605-2640, Amsterdam: Elsevier.
- Pritchett, I. (1997), "Divergence, Big Time", *The Journal of Economic Perspectives* 11(3): 3-17.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2013), *Informe sobre Desarrollo Humano 2013 - El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso*, Ginebra: PNUD.
- Quadros, R. (2004), "Global Quality Standards, Chain Governance and the Technological Upgrading of Brazilian Auto-Component Producers", Brighton: Institute of Development Studies, Documento de trabajo n° 156.
- Ramey, G. y Ramey, V. A. (1995), "Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth", *The American Economic Review* 85(5): 1138-1151.
- Ravallion, M. (2001), "Growth Inequality and Poverty: Looking Beyond Averages", *World Development* 29(11): 1803-1815.
- Reardon, T. y Berdegue, J. A. (2002), "The Rapid Rise of Supermarkets in Latin America: Challenges and Opportunities for Development", *Development Policy Review* 10(4): 371-388.
- Regan, D. (2006), "What Are Trade Agreements For? – Two Conflicting Stories Told by Economists, with a Lesson for Lawyers", *Journal of International Economic Law* 9(4): 951-988.
- Reuveny, R. y Li, Q. (2003), "Economic Openness, Democracy, and Income Inequality: An Empirical Analysis", *Comparative Political Studies* 36(5): 575-601.
- Rivera-Batiz, L.A. y Romer, P., 1991, "Economic Integration and Endogenous Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2): 531-555.
- Rodriguez, F. y Jayadev, A. (2010), "The Declining Labor Share of Income", *Journal of Globalization and Development* 3(2): 1-18.
- Rodriguez-Clare, A. (2001), "Costa Rica's Development Strategy Based on Human Capital and Technology: How It Got There, the Impact of Intel, and Lessons for Other Countries", *Journal of Human Development and Capabilities* 2(2): 311-324.
- Rodrik, D. y Subramanian, A. (2009), "Why Did Financial Globalization Disappoint?", Washington, DC: Fondo Monetario Internacional (FMI), Staff Papers No. 56, 112-138.
- Rodrik, D. (2013), "The Past, Present, and Future of Economic Growth", Ginebra: Global Citizen Foundation Working Paper No. 1.
- Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2004), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth* 9(2): 131-165.
- Romer, P. M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *The Journal of Political Economy* 94(5): 1002-1037.
- Romer, P. M. (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy* 98(5): S71-S102.
- Rose, A. (2004), "Do We Really Know That the WTO Increases Trade?", *American Economic Review* 94(1): 98-114.
- Rose, A. (2005), "Which International Institutions Promote Trade?", *Review of International Economics* 13(4): 682-698.
- Rose, A. (2012), "Protectionism Isn't Countercyclical (Anymore)", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 18062.
- Rose, A. K. y Wieladek, T. (2011), "Financial Protectionism: The First Test", Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER), Documento de trabajo n° 17073.
- Rosendorff, B. P. y Milner, H. V. (2001), "The Optimal Design of International Trade Institutions: Uncertainty and Escape", *International Organization* 55(4): 829-857.
- Sala-i-Martin, X. (2006), "The World Distribution of Income: Falling Poverty and ... Convergence, Period", *Quarterly Journal of Economics* 121(2): 351-397.

- Sanfilippo, M. (2010), "Chinese FDI to Africa: What Is the Nexus With Foreign Economic Cooperation?", *African Development Review* 22(S1): 599-614.
- Schmitz, H. (2004), *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Schmitz, H. y Knorringa, P. (2000), "Learning From Global Buyers", *Journal of Development Studies* 37(2): 177-205.
- Schumpeter, J. A. (1942), "The Process of Creative Destruction", *Capitalism, Socialism and Democracy*.
- Schuster, M. y Maertens, M. (2013a), "Do Private Standards Create Exclusive Supply Chains? New Evidence from the Peruvian Asparagus Export Sector", *Food Policy* 43: 291-305.
- Schuster, M. y Maertens, M. (2013b), "8 Private Food Standards and Firm-Level Trade Effects: A Dynamic Analysis of the Peruvian Asparagus Export Sector", en John C. Beghin (comp.), *Nontariff Measures with Market Imperfections: Trade and Welfare Implications (Frontiers of Economics and Globalization, Volume 12)*, Bingley, Reino Unido: Emerald Group Publishing Limited: 187-210.
- Shafik, N. (1994), "Economic Development and Environmental Quality: An Econometric Analysis", *Oxford Economic Papers* 46(1994): 757-773.
- Sinnott, E., Nash, J., y de la Torre, A. (2010), *Natural Resources in Latin America and the Caribbean. Beyond Booms and Busts?*, Washington, DC: Banco Mundial.
- Solow, R. M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* 70(1): 65-94.
- Spence, M. (2011), "The Impact of Globalization on Income and Unemployment", *Foreign Affairs* 90.
- Staiger, R. W. y Tabellini, G. (1999), "Do GATT Rules Help Governments Make Domestic Commitments?", *Economics and Politics* 11(2): 109-144.
- Staritz, C. (2011), "Making the Cut? Low-Income Countries and the Global Clothing Value Chain in a Post-Quota and Post-Crisis World", Washington, DC: Banco Mundial, estudio hecho por el Banco Mundial.
- Stehrer, R. (2012), "Trade in Value Added and the Value Added in Trade", Viena, The Vienna Institute for International Economic Studies, Documento de trabajo n°81.
- Stiglitz, J. E. (1996), "Some Lessons from the East Asian Miracle", *World Bank Research Observer* 11(2): 151-177.
- Stock, J. H. y Watson, M. W. (2003), "Has the Business Cycle Changed and Why?", *NBER Macroeconomics Annual 2002* 17: 159-230.
- Stock, J. H. y Watson, M. W. (2005), "Understanding Changes in International Business Cycle Dynamics", *Journal of the European Economic Association* 3(5): 968-1006.
- Sturgeon, T. J. y Memedovic, O. (2010), "Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy", Viena: Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).
- Subramanian, A. y Wei, S.-J. (2007), "The WTO Promotes Trade, Strongly but Unevenly", *Journal of International Economics* 72(1): 151-175.
- Sustainable Development Solutions Network (SDSN) (2013), *Harnessing Natural Resources for Sustainable Development: Challenges and Solutions*, Report of the SDSN Thematic Group 10 on the Good Governance of Extractive and Land Resources, Nueva York: SDSN.
- Sutton, J. (2012), *Competing in Capabilities: The Globalization Process*, Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Sutton, J. y Kellow, N. (2010), *The Enterprise Map Project. An Enterprise Map of Ethiopia*, Londres: International Growth Centre.
- Swan, T. W. (1956), "Economic Growth and Capital Accumulation", *Economic Records* 32: 334-361.
- Sykes, A. O. (2006), *The WTO Agreement on Safeguards*, Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Sylwester, K. (2005), "Foreign Direct Investment, Growth and Income Inequality in Less Developed Countries", *International Review of Applied Economics* 19(3): 289-300.
- Szirmai, A. (2012), "Industrialisation as an Engine of Growth in Developing Countries, 1950-2005", *Structural Change and Economic Dynamics* 23: 406-420.
- Takacs, W. (1981), "Pressures for Protectionism: An Empirical Analysis", *Economic Inquiry* 9(4): 687-693.
- Takatoshi, I. (1996), "Japan and the Asian Economies: A 'Miracle' in Transition", *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 205-206.
- Tambunlertchai, K., Kontoleon, A. y Khanna, M. (2013), "Assessing Participation in Voluntary Environmental Programmes in the Developing World: The Role of FDI and Export Orientation on ISO14001 Adoption in Thailand", *Applied Economics* 45(15): 2039-2048.
- Tang, M.-K. y Wei, S.-J. (2009a), "The Value of Making Commitments Externally: Evidence From WTO Accessions", *Journal of International Economics* 78(2): 216-229.
- Tang, M.-K. y Wei, S.-J. (2009b), "Does WTO Accession Raise Income? When External Commitments Create Value", *Journal of International Economics* 78(2): 216-229.
- Teece, D. J. (1988), "Technological Change and the Nature of the Firm", en Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., y Soete, L. (comp.), *Technical change and economic theory*, Londres: Pinter.
- Teece, D. J., Pisano, G. y Shuen A. (1997), "Dynamic Capabilities and Strategic Management", *Strategic Management Journal* 18(7): 509-533.
- Tenreyro, S., Koren, M. y Caselli, F. (2012), "Diversification Through Trade", St. Louis, MO, Society for Economic Dynamics 2012 Meeting Papers No. 539.
- Tewari, M. (1999), "Successful Adjustment in Indian Industry: the Case of Ludhiana's Woolen Knitwear Cluster", *World Development* 27(9): 1651-1671.
- Tewari, M. (2006), "Is Price and Cost Competitiveness Enough for Apparel Firms to Gain Market Share in the World After Quotas? A Review", *Global Economy Journal* 6(4): 1-48.
- The Economist (2010), "It's Only Natural", *The Economist*: 9 septiembre.
- The Economist (2013), "From Sunset to New Dawn", *The Economist*: 16 noviembre.
- The High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition (HLPE) (2011) *Price Volatility and Food Security*, Roma: HLPE.
- Tholons (2013), "2013 Top 100 Outsourcing Destinations", Rankings and Report Overview, The Tholons Report. Consultado en: www.tholons.com.
- Timmer, M. P., Erumban, A. A., Los, B., Stehrer, R. y de Vries, G. J. (2013), "Slicing Up Global Value Chains", Groningen: University of Groningen, Documento de trabajo.
- Timmer, P. (2009), "Agricultural Trade Policy During Structural Transformation", in Sarris, A. H. y Morrison, J. (comp.), *The Evolving Structure of World Agricultural Trade*, Roma: FAO.

- Tokatli, N. (2007), "Networks, Firms and Upgrading Within the Blue-Jean Industry: Evidence From Turkey", *Global Networks* 7(1): 51-68.
- Tokatli, N. y Kizilgun, O. (2004), "Upgrading in the Global Clothing Industry: Mavi Jeans and the Transformation of a Turkish Firm From Full-Package to Brand-Name Manufacturing and Retailing", *Economic Geography* 80(3): 221-240.
- Tokatli, N. y Kizilgun, O. (2010), "Coping with the Changing Rules of the Game in the Global Textiles and Apparel Industries: Evidence from Turkey and Morocco", *Journal of Economic Geography* 10(2): 209-229.
- Tomz, M., Goldstein, J. L. y Rivers, D. (2007), "Do We Really Know that the WTO Increases Trade? Comment", *American Economic Review* 97(5): 2005-2018.
- Tordo, S., Tracy, B. C. y Arfaa, N. (2011), "National Oil Companies and Value Creation", Washington, DC: Banco Mundial, Documento de trabajo n° 218.
- Tsai, P.-L. (1995), "Foreign Direct Investment and Income Inequality: Further Evidence", *World Development* 23(3): 469-483.
- United States Agency for International Development (USAID) (2007), *Calculating Tariff Equivalents for Time in Trade*, Washington, DC: USAID
- Van der Bremer, T. y Van der Ploeg, F. (2013), "Managing and Harnessing Volatile Oil Windfalls", *IMF Economic Review* 61: 130-167.
- Van der Ploeg, F. (2011), "Natural Resources: Curse or Blessing?", *Journal of Economic Literature* 49(2): 366-420.
- Van der Ploeg, F. y Venables, A. J. (2011), "Harnessing Windfall Revenues: Optimal Policies for Resource-Rich Developing Economies", *Economic Journal* 121: 1-30.
- Venohr, B. y Meyer, K. E. (2007), "The German Miracle Keeps Running: How Germany's Hidden Champions Stay Ahead in the Global Economy", Berlín: Institute of Management Berlin (IMB), Documento de trabajo n° 30.
- Ventura, J., 1997 "Growth and Interdependence", *The Quarterly Journal of Economics*, 112(1): 57-4.
- Wei, S. J. y Zhang, X. (2011), "The Competitive Saving Motive: Evidence from Rising Sex Ratios and Saving Rates in China", *Journal of Political Economy* 119(3): 511-564.
- Weng, L., Boedihartono, A. K., Dirks, P. H. G. M., Dixon, J., Lubis, M. I. y Sayer, J. A. (2013), "Mineral Industries, Growth Corridors and Agricultural Development in Africa", *Global Food Security* 2: 195-202.
- Wolf, M. (2004), *Why Globalization Works*, Londres y New Haven: Yale University Press.
- Wood, A. (2001), "Value Chains: An Economist's Perspective", *IDS Bulletin* 32(3): 41-45.
- Wood, A. (2002), "Globalization and Wage Inequalities: A Synthesis of Three Theories", *Review of World Economics* 138(1): 54-82.
- Wood, A. (2003), "Could Africa Be Like America?", en Pleskovic, B. y Stern, N. (comp.), *Annual Conference on Development Economics 2003*, Washington, DC y Oxford: Banco Mundial y Oxford University Press.
- Wood, A. (2007), "Book Review of Natural Resources and Economic Development, by Edward B. Barbier", *Journal of Economic Literature* XLV: 201-204.
- World Economic Forum (WEF) (2014) *Enabling Trade From Valuation to Action*, Ginebra: WEF.
- Yang, B., Brosig, S. y Chen, J. (2013), "Environmental Impact of Foreign Vs. Domestic Capital Investment in China", *Journal of Agricultural Economics* 64(1): 245-271.
- Zaki, C. (2010), "Does Trade Facilitation Matter in Bilateral Trade?", El Cairo, Economic Research Forum (ERF), Documento de trabajo ERF.
- Zhou, Y., Zhang, X., Jin, Q., Chu, J. y Bai, Z. (2009), "Analysis on the Industry Upgrade of China's Sport Goods in the Global Value Chain", *Journal of Beijing Sport University* 2009(08): 26-29.

Notas técnicas

Composición de los grupos geográficos y de otro tipo				
Regiones				
América del Norte				
Bermudas	Canadá*	Estados Unidos de América*	México*	
Otros territorios de la región no especificados en otra parte (n.e.p.)				
América del Sur y Central y el Caribe				
Antigua y Barbuda*	Chile*	Granada*	Paraguay*	Trinidad y Tabago*
Argentina*	Colombia*	Guatemala*	Perú*	Uruguay*
Aruba (Países Bajos para)*	Costa Rica*	Guyana*	República Dominicana*	Rep. Bolivariana de Venezuela*
Bahamas**	Cuba*	Haití*	Saint Kitts y Nevis*	
Barbados*	Curazao*	Honduras*	San Vicente y las Granadinas*	
Belice*	Dominica*	Jamaica*	Santa Lucía*	
Bolivia, Estado Plurinacional de*	Ecuador*	Nicaragua*	Sint Maarten*	
Brasil*	El Salvador*	Panamá*	Suriname*	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Europa				
Albania*	Croacia*	Grecia*	Luxemburgo*	República Checa*
Alemania*	Dinamarca*	Hungría*	Malta*	República Eslovaca*
Andorra**	Eslovenia*	Irlanda*	Montenegro*	Rumania*
Austria*	España*	Islandia*	Noruega*	Serbia**
Bélgica*	Estonia*	Italia*	Países Bajos*	Suecia*
Bosnia y Herzegovina**	ex República Yugoslava de Macedonia*	Letonia*	Polonia*	Suiza*
Bulgaria*	Finlandia*	Liechtenstein*	Portugal*	Turquía*
Chipre*	Francia*	Lituania*	Reino Unido*	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Comunidad de Estados Independientes (CEI) ^a				
Armenia*	Federación de Rusia*	Moldova, República de*	Turkmenistán	
Azerbaiyán**	Georgia ^a	República Kirguisa*	Ucrania*	
Belarús**	Kazajistán**	Tayikistán*	Uzbekistán**	
Otros territorios de la región n.e.p.				
África				
Angola*	Congo, Rep. Dem. del*	Guinea-Bissau*	Mozambique*	Sudáfrica*
Argelia**	Côte d'Ivoire*	Kenya*	Namibia*	Sudán**
Benin*	Djibouti*	Lesotho*	Níger*	Swazilandia*
Botswana*	Egipto*	Liberia, República de**	Nigeria*	Tanzania*
Burkina Faso*	Eritrea	Libia**	República Centroafricana*	Togo*
Burundi*	Etiopía**	Madagascar*	Rwanda*	Túnez*
Cabo Verde*	Gabón*	Malawi*	Santo Tomé y Príncipe**	Uganda*
Camerún*	Gambia*	Malí*	Senegal*	Zambia*
Chad*	Ghana*	Marruecos*	Seychelles**	Zimbabue*
Comoras**	Guinea Ecuatorial**	Mauricio*	Sierra Leona*	
Congo*	Guinea*	Mauritania*	Somalia	
Otros territorios de la región n.e.p.				

* Miembros de la OMC

** Gobiernos observadores

^a Georgia no es miembro de la Comunidad de Estados Independientes, pero se incluye en este grupo por motivos geográficos y similitudes en la estructura económica.

Oriente medio				
Arabia Saudita, Reino de la*	Irán**	Jordania*	Omán*	Yemen*
Bahrein, Reino de*	Iraq**	Kuwait, Estado de*	Qatar*	
Emiratos Árabes Unidos*	Israel*	República Libanesa**	República Árabe Siria**	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Asia				
Afganistán**	Fiji*	Macao, China*	Palau	Timor-Leste
Australia*	Filipinas*	Malasia*	Papua Nueva Guinea*	Tonga*
Bangladesh*	Hong Kong, China*	Maldivas*	Rep. Dem. Pop. Lao*	Tuvalu
Bhután**	India*	Mongolia*	Samoa*	Vanuatu*
Brunei Darussalam*	Indonesia*	Myanmar*	Singapur*	Viet Nam*
Camboya*	Islas Salomón*	Nepal*	Sri Lanka*	
China*	Japón*	Nueva Zelandia*	Tailandia*	
Corea, República de*	Kiribati	Pakistán*	Taipei Chino*	
Otros territorios de la región n.e.p.				
Otros grupos				
ACP (países de África, el Caribe y el Pacífico)				
Angola	Cuba	Islas Marshall	Níger	Somalia
Antigua y Barbuda	Djibouti	Islas Salomón	Nigeria	Sudáfrica
Bahamas	Dominica	Jamaica	Niue	Sudán
Barbados	Eritrea	Kenya	Palau	Suriname
Belice	Etiopía	Kiribati	Papua Nueva Guinea	Swazilandia
Benin	Fiji	Lesotho	República Centroafricana	Tanzanía
Botswana	Gabón	Liberia, República de	República Dominicana	Timor-Leste
Burkina Faso	Gambia	Madagascar	Rwanda	Togo
Burundi	Ghana	Malawi	Saint Kitts y Nevis	Tonga
Cabo Verde	Granada	Malí	Samoa	Trinidad y Tabago
Camerún	Guinea	Mauricio	San Vicente y las Granadinas	Tuvalu
Chad	Guinea-Bissau	Mauritania	Santa Lucía	Uganda
Comoras	Guinea Ecuatorial	Micronesia	Santo Tomé y Príncipe	Vanuatu
Congo	Guyana	Mozambique	Senegal	Zambia
Congo, Rep. Dem. del	Haití	Namibia	Seychelles	Zimbabwe
Côte d'Ivoire	Islas Cook	Nauru	Sierra Leona	
África				
<i>África Septentrional</i>				
Argelia	Egipto	Libia	Marruecos	Túnez
<i>África Subsahariana</i>				
<i>África Occidental</i>				
Benin	Gambia	Guinea-Bissau	Mauritania	Senegal
Burkina Faso	Ghana	Liberia, República de	Níger	Sierra Leona
Cabo Verde	Guinea	Malí	Nigeria	Togo
Côte d'Ivoire				
<i>África Central</i>				
Burundi	Chad	Congo, Rep. Dem. del	Guinea Ecuatorial	Rwanda
Camerún	Congo	Gabón	República Centroafricana	Santo Tomé y Príncipe
<i>África Oriental</i>				
Comoras	Etiopía	Mauricio	Somalia	Tanzanía
Djibouti	Kenya	Seychelles	Sudán	Uganda
Eritrea	Madagascar			

<i>África Meridional</i>				
Angola	Lesotho	Mozambique	Sudáfrica	Zambia
Botswana	Malawi	Namibia	Swazilandia	Zimbabwe
Territorios de África n.e.p.				
Asia				
<i>Asia Oriental (incluida Oceanía):</i>				
Australia	Filipinas	Macao, China	Rep. Dem. Popular Lao	Tuvalu
Brunei Darussalam	Hong Kong, China	Malasia	Samoa	Vanuatu
Camboya	Indonesia	Mongolia	Singapur	Viet Nam
China	Islas Salomón	Myanmar	Tailandia	
Corea, Rep. de	Japón	Nueva Zelanda	Taipei Chino	
Fiji	Kiribati	Papua Nueva Guinea	Tonga	
<i>Asia Occidental:</i>				
Afganistán	Bhután	Maldivas	Pakistán	Sri Lanka
Bangladesh	India	Nepal		
Otros países y territorios de Asia y el Pacífico n.e.p.				
PMA (países menos adelantados)				
Afganistán	Djibouti	Lesotho	Níger	Sudán
Angola	Eritrea	Liberia, República de	Rep. Dem. Popular del Congo	Tanzanía
Bangladesh	Etiopía	Madagascar	Rep. Dem. Popular Lao	Timor-Leste
Benin	Gambia	Malawi	República Centroafricana	Togo
Bhután	Guinea	Maldivas	Rwanda	Tuvalu
Burkina Faso	Guinea-Bissau	Malí	Samoa	Uganda
Burundi	Guinea Ecuatorial	Mauritania	Santo Tomé y Príncipe	Vanuatu
Camboya	Haití	Mozambique	Senegal	Yemen
Chad	Islas Salomón	Myanmar	Sierra Leona	Zambia
Comoras	Kiribati	Nepal	Somalia	
Seis países comerciantes del Asia Oriental				
Corea, Rep. De	Malasia	Singapur	Tailandia	Taipei Chino
Hong Kong, China				
Acuerdos de integración regional				
Comunidad Andina (CAN)				
Bolivia, Estado Plurinacional de	Colombia	Ecuador	Perú	
ASEAN (Asociación de Naciones del Asia Sudoriental)/Asociación de Libre Comercio de la ASEAN				
Brunei Darussalam	Filipinas	Malasia	Rep. Dem. Popular Lao	Tailandia
Camboya	Indonesia	Myanmar	Singapur	Viet Nam
MCCA (Mercado Común Centroamericano)				
Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
CARICOM (Comunidad y Mercado Común del Caribe)				
Antigua y Barbuda	Belice	Guyana	Montserrat	San Vicente y las Granadinas
Bahamas	Dominica	Haití	Saint Kitts y Nevis	Suriname
Barbados	Granada	Jamaica	Santa Lucía	Trinidad y Tabago
CEMAC (Comunidad Económica y Monetaria del África Central)				
Camerún	Congo	Gabón	Guinea Ecuatorial	República Centroafricana
Chad				
COMESA (Mercado Común para el África Oriental y Meridional)				
Burundi	Eritrea	Madagascar	Rwanda	Uganda
Comoras	Etiopía	Malawi	Seychelles	Zambia
Djibouti	Kenya	Mauricio	Sudán	Zimbabwe
Egipto	Libia	Rep. Dem. Popular del Congo	Swazilandia	

CEEAC (Comunidad Económica de los Estados de África Central)				
Angola	Chad	Gabón	República Centroafricana	Santo Tomé y Príncipe
Burundi	Congo	Guinea Ecuatorial	Rwanda	
Camerún	Congo, Rep. Dem. del			
CEDEAO (Comunidad Económica de los Estados de África Occidental)				
Benin	Côte d'Ivoire	Guinea	Malí	Senegal
Burkina Faso	Gambia	Guinea- Bissau	Níger	Sierra Leona
Cabo Verde	Ghana	Liberia, República de	Nigeria	Togo
AELC (Asociación Europea de Libre Comercio)				
Islandia	Liechtenstein	Noruega	Suiza	
Unión Europea (28)				
Alemania	Dinamarca	Grecia	Luxemburgo	República Checa
Austria	Eslovenia	Hungría	Malta	República Eslovaca
Bélgica	España	Irlanda	Países Bajos	Rumania
Bulgaria	Estonia	Italia	Polonia	Suecia
Chipre	Finlandia	Letonia	Portugal	
Croacia	Francia	Lituania	Reino Unido	
CCG (Consejo de Cooperación del Golfo)				
Arabia Saudita, Reino de la	Emiratos Árabes Unidos	Kuwait, Estado de	Omán	Qatar
Bahrein, Reino de				
MERCOSUR (Mercado Común del Sur)				
Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	
TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte)				
Canadá	Estados Unidos	México		
SAPTA (Acuerdo de Comercio Preferencial del Asia Meridional)				
Bangladesh	India	Nepal	Pakistán	Sri Lanka
Bhután	Maldivas			
SADC (Comunidad de África Meridional para el Desarrollo)				
Angola	Madagascar	Mozambique	Seychelles	Tanzanía
Botswana	Malawi	Namibia	Sudáfrica	Zambia
Lesotho	Mauricio	Rep. Dem. Popular del Congo	Swazilandia	Zimbabwe
Unión Económica y Monetaria del África Occidental				
Benin	Côte d'Ivoire	Malí	Senegal	Togo
Burkina Faso	Guinea-Bissau	Níger		

El término "países" se utiliza con frecuencia para hacer referencia a los Miembros de la OMC, a pesar de que algunos Miembros no son países en el sentido usual del término, sino que se trata oficialmente de "territorios aduaneros". La definición de grupos geográficos y de otro tipo empleada en el presente informe no implica la expresión de opinión alguna por parte de la Secretaría sobre la condición jurídica de ningún país o territorio, sobre la delimitación de sus fronteras ni sobre los derechos y obligaciones de ningún Miembro de la OMC respecto de los Acuerdos de la OMC. Los colores, fronteras, denominaciones y clasificaciones que figuran en los mapas de la publicación no implican, por parte de la OMC, ningún juicio sobre la condición jurídica o de otra índole de ningún territorio, ni constituyen una aprobación o aceptación de ninguna frontera.

En el presente informe, se denomina "América del Sur y Central" a América del Sur y Central y el Caribe; "Aruba (Países Bajos para)" a Aruba ; "Rep. Bolivariana de Venezuela" a la República Bolivariana de Venezuela; "Hong Kong, China" a la Región Administrativa Especial de Hong Kong, China; "Corea, República de" a Corea, y "Taipei Chino" al Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu.

La fecha de cierre para los datos utilizados en el presente informe es el 1 de abril de 2014.

Abreviaturas y símbolos

ACP	Países de África, del Caribe y del Pacífico (Países ACP)
AGOA	Ley de Crecimiento y Oportunidades para África
EAV	Equivalente <i>ad valorem</i>
BAFT	Asociación de Bancos para la Financiación y el Comercio
GCE	Grandes categorías económicas
BP	British Petroleum
BRC	British Retail Consortium (Consortio Británico del Comercio Minorista)
BRICS (Grupo)	Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica
CBI	Centro para la Promoción de las Importaciones Procedentes de los Países en Desarrollo
CEPII	Centre d'études prospectives et d'informations internationales (Centro francés de investigación sobre cuestiones económicas internacionales)
CFS	Comité de Seguridad Alimentaria Mundial
CEI	Comunidad de Estados Independientes
CONTAG	Confederación Nacional de Trabajadores de la Agricultura (Brasil)
CRS	Sistema de Notificación de Créditos
CCD	Comité de Comercio y Desarrollo
Base de datos LAR	Base de Datos de Listas Arancelarias Refundidas
PDD	Programa de Doha para el Desarrollo
FFGPDD	Fondo Fiduciario Global del Programa de Doha para el Desarrollo
OSD	Órgano de Solución de Diferencias
ESD	Entendimiento sobre Solución de Diferencias
EDIC	Estudio de diagnóstico sobre la integración comercial
TMA	Todo menos Armas
MIM	Marco Integrado mejorado
EITI	Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas
EKC	Curva ambiental de Kuznets
EPI	Índice de Desempeño Ambiental
UE	Unión Europea
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
IED	Inversiones extranjeras directas
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
PIB	Producto interno bruto
GGFR	Iniciativa global de reducción de la combustión de gases (asociación público-privada)
GlobalGAP	Buenas prácticas agrícolas a nivel mundial
BPF	Buenas prácticas de fabricación
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SGPC	Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo
GTIS	Global Trade Information Services (base de datos sobre comercio internacional)
APPCC	Análisis de peligros y puntos críticos de control
IDH	Índice de desarrollo humano
HLPE	Grupo de Expertos de Alto Nivel sobre Seguridad Alimentaria y Nutrición

SA	Sistema Armonizado
TIC	Tecnologías de la información y las comunicaciones
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
AIE	Agencia Internacional de la Energía
IFS	International Featured Standards (sistema de certificación de la inocuidad y la calidad de los alimentos)
OIT	Oficina Internacional del Trabajo
FMI	Fondo Monetario Internacional
PEM del FMI	Perspectivas de la Economía Mundial (publicación del FMI)
PI	Propiedad intelectual
DPI	Derechos de propiedad intelectual
ISO	Organización Internacional de Normalización
ATI	Acuerdo sobre Tecnología de la Información
ITC	Centro de Comercio Internacional
KPCS	Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley
PMA	Países menos adelantados
APMA	Arancel aplicable a los países menos adelantados
LEAF	Linking Environment And Farming (organización para el fomento de la producción de alimentos y la agricultura sostenibles)
PDSL	Países en desarrollo sin litoral
ODM	Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas
NMF	Nación más favorecida
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
AMNA	Acceso a los mercados para los productos no agrícolas
NEP	No especificado en otra parte
MNA	Medidas no arancelarias
AOD	Asistencia oficial para el desarrollo
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OIE	Organización Mundial de Sanidad Animal
OPEP	Organización de Países Exportadores de Petróleo
PECC	Consejo de Cooperación Económica del Pacífico
HRP	Hipótesis de la renta permanente
EAP	Estrategia de aprendizaje progresivo
PPA	Paridad de poder adquisitivo
DELP	Documento de estrategia de lucha contra la pobreza
ACPR	Acuerdos comerciales preferenciales
QE	Facilitación cuantitativa
I+D	Investigación y desarrollo
ACR	Acuerdos comerciales regionales
SMC	Subvenciones y medidas compensatorias
SDSN	Sustainable Development Solutions Network (red mundial de iniciativas para el desarrollo sostenible)
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
PYME	Pequeñas y medianas empresas
EPE	Empresas de propiedad estatal
MSF	Medidas sanitarias y fitosanitarias

SQF2000	Safety Quality Food 2000 (código 2000 del Programa SQF de certificación de la inocuidad y la calidad de los alimentos)
STDF	Fondo para la Aplicación de Normas y el Fomento del Comercio
FS	Fondos soberanos
OTC	Obstáculos técnicos al comercio
PTF	Productividad total de los factores
TIM	Tránsito internacional de mercancías
MEPC	Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales
EPC	Examen de las políticas comerciales
TRANS	Sistema de Análisis e Información Comerciales de la UNCTAD
MIC	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio
ADPIC	Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio
ATRC	Asistencia técnica relacionada con el comercio
COMTRADE	Base de datos estadísticos de las Naciones Unidas sobre el comercio de mercaderías
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
DAES	Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
EE.UU.	Estados Unidos
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional
Dólares EE.UU.	Dólares de los Estados Unidos
Relación VAX	Relación entre las exportaciones en valor añadido y las exportaciones en bruto
IDM	Indicadores de desarrollo mundial
WEF	Foro Económico Mundial
WGI	Indicadores mundiales de gobernabilidad
OMS	Organización Mundial de la Salud
WIOD	Base de datos mundial de insumos-productos
WITS	Solución Comercial Integrada Mundial
OMC	Organización Mundial del Comercio

En la presente publicación se han utilizado los siguientes símbolos:

...	no disponible
0	cantidad nula o anulada por redondeo
-	no se aplica
\$	dólar de los Estados Unidos
£	libras británicas

Lista de gráficos, cuadros y recuadros

Parte I La economía y el comercio mundiales en 2013 y comienzos de 2014

Gráficos

Gráfico 1	Aumento del volumen de las exportaciones de mercancías y del PIB mundiales, 2005-2013	20
Gráfico 2	Corrientes trimestrales del comercio de mercancías en determinadas economías, 2010T1-2014T1	21
Gráfico 3	Promedio móvil a 10 años del comercio y del PIB mundiales y de la razón entre ambos, 1990-2013	22
Gráfico 4	Volumen de las exportaciones mundiales de mercancías, 1990-2013	23
Gráfico 5	Desviación de los volúmenes de exportaciones mundiales de mercancías respecto de la tendencia anterior a la crisis, 2005-2013	23
Gráfico 6	Tasas de desempleo en la Unión Europea (28), la zona euro, los Estados Unidos y el Japón, 2010T1-2013T4	24
Gráfico 7	Tipos de cambio del dólar EE.UU. frente a las monedas de determinados países, enero de 2005 – marzo de 2014	26
Gráfico 8	Crecimiento del valor de las exportaciones de servicios comerciales por regiones, 2011-2013	29
Gráfico 9	Exportaciones mundiales trimestrales de manufacturas por productos, 2008T1-2014T1	30

Cuadros

Cuadro 1	PIB y comercio de mercancías por regiones, 2011-2013	25
Cuadro 2	Precios mundiales de determinados productos primarios, 2000-2013	27
Cuadro 3	Exportaciones mundiales de mercancías y servicios comerciales, 2005-2013	27

Apéndice – gráfico

Apéndice – Gráfico 1	Exportaciones e importaciones de mercancías de determinadas economías del G-20, julio de 2012 a marzo de 2014	31
----------------------	---	----

Apéndice – cuadros

Apéndice – Cuadro 1	Comercio mundial de mercancías por regiones y por determinadas economías, 2013	34
Apéndice – Cuadro 2	Comercio mundial de servicios comerciales por regiones y por determinadas economías, 2013	35
Apéndice - Cuadro 3	Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, 2013	36
Apéndice - Cuadro 4	Comercio de mercancías: principales exportadores e importadores, excluido el comercio intra-UE(28), 2013	37
Apéndice - Cuadro 5	Comercio de servicios comerciales: principales exportadores e importadores, 2013	38
Apéndice - Cuadro 6	Comercio de servicios comerciales: principales exportadores e importadores, excluido el comercio intra-UE(28), 2013	39

Parte II Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC

A Introducción

Gráficos

Gráfico A.1	PIB por habitante en una selección de países, 1840-2012	47
Gráfico A.2	Exportaciones de mercancías por habitante de una selección de economías, 1840-1913	49

Gráfico A.3	Exportaciones de mercancías por habitante en una selección de economías, 1913-1973	51
Gráfico A.4	Exportaciones de mercancías por habitante de una selección de economías, 1980-2012	54

B Importancia creciente de los países en desarrollo en la economía mundial

Gráficos

Gráfico B.1	Crecimiento del PIB a precios constantes por niveles de desarrollo, 1980-2012	59
Gráfico B.2	Densidad kernel del PIB real en PPA ponderada por población, 1990-2011	60
Gráfico B.3	PIB real per cápita de determinadas economías, 1990-2011	61
Gráfico B.4	PIB per cápita de las economías en desarrollo del G-20 y los PMA, 1990-2011	62
Gráfico B.5	Convergencia de las rentas per cápita de las economías en desarrollo del G-20 y los PMA, 2000-2012	62
Gráfico B.6	PIB mundial per cápita y participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB mundial	66
Gráfico B.7	Crecimiento del PIB real per cápita y aumento del volumen de exportaciones de mercancías, 2000-2011	67
Gráfico B.8	Crecimiento medio anual del PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo por niveles de desarrollo, 1990-2011	67
Gráfico B.9	Participación de determinadas economías en el PIB mundial en paridad de poder adquisitivo, 2000-2012	68
Gráfico B.10	Evolución de las exportaciones mundiales de mercancías por niveles de desarrollo, 1995-2012	69
Gráfico B.11	Crecimiento del PIB real per cápita y evolución del desarrollo humano, 2000-2012	70
Gráfico B.12	Porcentaje de la población que vive en hogares por debajo del umbral de la pobreza extrema en determinados países, 2000-2011	72
Gráfico B.13	Crecimiento del PIB per cápita y desigualdad de ingresos en las economías en desarrollo, 2000-2011	73
Gráfico B.14	PIB real per cápita y comportamiento ambiental	74
Gráfico B.15	Exportaciones de mercancías de África, por interlocutores comerciales de exportación o importación, 1995-2012	77
Gráfico B.16	Exportaciones de mercancías de África a las economías desarrolladas y a las economías en desarrollo de Asia por productos, 1995-2012	77

Cuadros

Cuadro B.1	Fuentes de crecimiento económico en las economías en desarrollo, 1990-2000 y 2000-2012	64
Cuadro B.2	Progresos realizados en el logro de los ODM	71
Cuadro B.3	Promedio de los tipos arancelarios, por grupos de países	75
Cuadro B.4	Aranceles aplicados a las importaciones procedentes de los PMA en las economías desarrolladas y en determinadas economías en desarrollo del G-20, 2002-2012	76

Recuadros

Recuadro B.1	¿Cómo afecta el comercio al crecimiento?	65
Recuadro B.2	¿Cuánto falta para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio?	71

Apéndice – Cuadros

Apéndice - Cuadro B.1	Grupos de países utilizados en el presente informe	79
Apéndice – Cuadro B.2	Indicadores de desarrollo por niveles de desarrollo de determinadas economías, 2000-2012	80

C Auge de las cadenas de valor mundiales

Gráficos

Gráfico C.1	Importaciones de piezas y componentes, por grupos de países, 1996-2012	87
Gráfico C.2	Participación en las importaciones de piezas y componentes, por grupos de países, 1996-2012	88
Gráfico C.3	Proporción de salidas y entradas de IED, 1988-2012	89
Gráfico C.4	Visualización de los componentes del valor añadido de las exportaciones brutas	90
Gráfico C.5	Índice de participación en las cadenas de valor mundiales, 1995 y 2008	91
Gráfico C.6	Corrientes comerciales de productos finales y productos intermedios elaborados, 1995 y 2012	92
Gráfico C.7	Índice de posición de determinadas economías en las cadenas de valor mundiales, 1995 y 2008	94
Gráfico C.8	Participación en las importaciones de piezas y componentes, 1980-2012	95
Gráfico C.9	Contribución de las exportaciones de servicios, manufacturas y productos del sector primario a las cadenas de valor mundiales, por economías, 1995 y 2008	96
Gráfico C.10	Contribución del valor añadido por los sectores de servicios, manufacturero y primario a las cadenas de valor mundiales por economías, 1995 y 2008	97
Gráfico C.11	Ejemplos de servicios en la cadena de valor	98
Gráfico C.12	Contenido de valor añadido mediante servicios en las exportaciones de productos manufacturados, 1995 y 2008	99
Gráfico C.13	Intensidad regional de las exportaciones, por sectores globales de determinadas regiones, 2008	102
Gráfico C.14	Distribución del PIB per cápita en función de la mayor o menor participación en las cadenas de valor mundiales, 2012	103
Gráfico C.15	Disminución de los costos comerciales y consiguiente integración internacional a través de las cadenas de valor mundiales	107
Gráfico C.16	Integración de los países en las cadenas de valor mundiales mediante la transferencia de tecnología	107
Gráfico C.17	La curva de sonrisa	110
Gráfico C.18	Calidad de las exportaciones y PIB per cápita	113
Gráfico C.19	Crecimiento adicional del PIB per cápita en países con una rápida convergencia de la calidad de sus exportaciones con el nivel mundial en comparación con los países con una lenta convergencia, 1995-2010	113
Gráfico C.20	Lista de certificaciones ISO 9001, por regiones, 1993-2012	115
Gráfico C.21	Diversificación de los productos de exportación, 1990-2010	118
Gráfico C.22	Valor de exportación de los principales productos exportados en 1990 a lo largo del período 1990-2010	119
Gráfico C.23	Comercio de empresas francesas dentro y fuera de las cadenas de valor mundiales durante el gran colapso del comercio de fines de 2008	120
Gráfico C.24	Producción de automóviles en determinadas regiones, 2011	121
Gráfico C.25	Opiniones de los países asociados y donantes sobre las principales barreras para la entrada de las empresas en las cadenas de valor, 2013	126
Gráfico C.26	Aranceles de la nación más favorecida (NMF) aplicables a las piezas y componentes, por grupos de países	131
Gráfico C.27	Promedio aritmético de los aranceles aplicados a los productos primarios, intermedios y finales en los sectores de la electrónica y los textiles, por grupos de países, 2011	132
Gráfico C.28	Promedio de disposiciones, por grupos de países y períodos, 1992-2011	134
Gráfico C.29	Proporción de acuerdos entre países en desarrollo del G-20 y otros países en desarrollo que contienen determinadas disposiciones, 1991-2011	135

Cuadros

Cuadro C.1	Resultados de una búsqueda de “cadenas de valor mundiales” en Google Scholar, 1980-2013	86
Cuadro C.2	Índice de participación en las cadenas de valor mundiales, 1995-2009	88
Cuadro C.3	Cinco principales exportadores de servicios informáticos, por grupos de economías, 2005-2010	100
Cuadro C.4	Una cadena de valor del turismo simplificada	101
Cuadro C.5	Principales factores que determinan la distribución de los beneficios en las cadenas de valor mundiales	110
Cuadro C.6	Tasa media de crecimiento del PIB per cápita, por cambios en la participación en las cadenas de valor mundiales y valor añadido nacional incorporado, 1990-2010	112
Cuadro C.7	Principales obstáculos para la participación de los países en desarrollo en las cadenas de valor, 2013	127
Cuadro C.8	Comparación de algunos factores determinantes de los costos de participación en las cadenas de valor mundiales entre distintos países	128
Cuadro C.9	Proporción de acuerdos que abarcan disciplinas no arancelarias en 2012	133

Recuadros

Recuadro C.1	Cómo se mide la participación en las cadenas de valor mundiales	90
Recuadro C.2	Cartografía y medición del comercio mundial en las redes de valor añadido	92
Recuadro C.3	“Servicificación” del sector manufacturero	98
Recuadro C.4	Los países en desarrollo y la deslocalización de servicios de tecnología de la información	100
Recuadro C.5	La cadena de valor del turismo como oportunidad para el desarrollo	101
Recuadro C.6	Creación de capacidad y efectos de difusión mediante las IED en Costa Rica	106
Recuadro C.7	Las cadenas de valor mundiales, la competitividad y la integración comercial	106
Recuadro C.8	Cadenas de suministro impulsadas por los compradores y por los productores	109
Recuadro C.9	Participación en las cadenas de valor mundiales y mejoramiento de la calidad de las exportaciones	112
Recuadro C.10	Modernización funcional en las cadenas de valor mundiales del sector del vestido en Asia Oriental	116
Recuadro C.11	La Iniciativa de Ayuda para el Comercio y las corrientes de Ayuda para el Comercio	129
Recuadro C.12	Acuerdo sobre Facilitación del Comercio	130
Recuadro C.13	Estudio de un caso: el tránsito internacional de mercancías en Centroamérica	131

Apéndice - cuadros

Apéndice – Cuadro C.1	Diferencias entre las fuentes de valor añadido en las exportaciones brutas, por países exportadores y países de origen, 1995-2008	141
-----------------------	---	-----

D Nueva función de los productos básicos en las estrategias de desarrollo

Gráficos

Gráfico D.1	Índices de los precios reales anuales de determinados productos básicos, 2000-2013	145
Gráfico D.2	Índices de los precios reales anuales de determinados productos básicos, 1960-2013	146
Gráfico D.3	Consumo de metales, 1990-2012	146
Gráfico D.4	Inestabilidad de los índices de precios de determinados productos básicos, 1965, m1-2013, m9	148
Gráfico D.5	Inestabilidad de los índices de precios de determinados productos básicos, 1970, m1-2013, m9	149

Gráfico D.6	Exportaciones agrícolas y crecimiento económico, 2001-2012	152
Gráfico D.7	Participación de los productos tradicionales, elaborados, frescos y especiales en las exportaciones agrícolas totales, en porcentajes (1960-2010)	153
Gráfico D.8	Comparación de los ingresos familiares en el Senegal según las condiciones de empleo en el sector de exportación de tomates	154
Gráfico D.9	Comparación de los niveles de pobreza familiar en el Senegal según las condiciones de empleo en el sector de exportación de tomates	155
Gráfico D.10	Comparación de los ingresos familiares en el Senegal según las condiciones de empleo en el sector de exportación de judías verdes	155
Gráfico D.11	Participación de los países en desarrollo y los PMA en las exportaciones mundiales de productos agropecuarios, en porcentajes (1961-2011)	158
Gráfico D.12	Participación de distintos grupos de países (según sus ingresos) en las exportaciones de productos agropecuarios tradicionales, en porcentajes (1961-2011)	159
Gráfico D.13	Participación de distintos grupos de países (según sus ingresos) en las exportaciones de frutas y hortalizas, en porcentajes (1961-2011)	159
Gráfico D.14	Participación de distintos segmentos del mercado agrícola en las exportaciones de los PMA, en porcentajes (1961-2011)	160
Gráfico D.15	Razón entre exportaciones agropecuarias y PIB en los países en desarrollo (2000-2012)	161
Gráfico D.16	Exportaciones e importaciones de alimentos de los PMA, 2000-2012	162
Gráfico D.17	Sección a) Número de nuevas notificaciones de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) presentadas a la OMC, 1995-2011. Sección b) Número de productores certificados por GlobalGAP, 1994-2011	166
Gráfico D.18	Evolución del volumen y el valor de las exportaciones de espárragos frescos (en miles de dólares EE.UU. y toneladas), 1993-2011	168
Gráfico D.19	Evolución del número de empresas exportadoras certificadas y no certificadas, 1993-2011	169
Gráfico D.20	Volumen de las exportaciones de empresas actualmente certificadas y no certificadas, en porcentajes	169
Gráfico D.21	Empresas actualmente certificadas y no certificadas que se abastecen en pequeñas explotaciones, en porcentajes	169
Gráfico D.22	Comercio mundial de combustibles fósiles y metales y minerales, índices del volumen e índices del valor (2000=100), 2000-2010	171
Gráfico D.23	Exportaciones mundiales de mercancías, por grupos de productos, en porcentajes, 1980-2012	172
Gráfico D.24	Porcentaje de las exportaciones totales de mercancías correspondiente a los combustibles y los productos de la minería, promedios regionales, en porcentajes, 1997-2012	172
Gráfico D.25	Correlación entre el logaritmo de los ingresos generados por los recursos naturales (como porcentaje del PIB) y el índice del Desarrollo Humano (1990-2010)	174
Gráfico D.26	Pautas del aumento del consumo tras un incremento imprevisto de los ingresos generados por los recursos naturales	177
Gráfico D.27	Política fiscal de la economías en desarrollo ricas en recursos naturales, 1960-2009	178
Gráfico D.28	Correlación entre el logaritmo de los ingresos derivados de los recursos naturales (como porcentaje del PIB) y el índice de GINI (1990-2010)	181
Gráfico D.29	Correlación entre el logaritmo de los ingresos derivados de los recursos naturales (como porcentaje del PIB) y el índice de comportamiento ecológico (2000-2010)	182
Cuadros		
Cuadro D.1	Productos con potencial de exportación según algunos EDIC	152
Cuadro D.2	Clasificación de productos agropecuarios	156

Cuadro D.3	Composición de las exportaciones de los PMA por productos y por destinos, 2000-2012	157
Cuadro D.4	Exportaciones de productos agropecuarios de los PMA por destinos, 2000-2012	157
Cuadro D.5	Aumento de la productividad total de los factores en la agricultura y participación en las exportaciones, por región y por decenio, 1961-2010	163
Cuadro D.6	Aranceles sobre las exportaciones por grupos de países asociados, categorías de productos y etapas de elaboración (porcentajes) en 2011	164
Cuadro D.7	Activos de los fondos soberanos de inversión, en miles de millones de dólares EE.UU. y como porcentaje del PIB, 2012	176
Cuadro D.8	Restricciones a la exportación de materias primas industriales, por tipos y por años	183
Cuadro D.9	Restricciones a la exportación de materias primas industriales según la finalidad indicada	183
Recuadros		
Recuadro D.1	Volatilidad de los precios de los productos básicos	147
Recuadro D.2	Exportaciones de judías verdes y tomates del Senegal	154
Recuadro D.3	Categorías de productos agropecuarios de exportación	156
Recuadro D.4	Sector de exportación de espárragos del Perú	168
Recuadro B.5	Acceso a los mercados europeos para las exportaciones agroalimentarias de Centroamérica	170
Recuadro B.6	Fondos soberanos de inversión	175

E Sincronización y globalización crecientes de las perturbaciones macroeconómicas

Gráficos

Gráfico E.1	Volatilidad en los países en desarrollo, 1988-2000 y 2000-2012	190
Gráfico E.2	Volatilidad y apertura comercial, 2000-2012	191
Gráfico E.3	Volatilidad a lo largo del tiempo en los distintos grupos de países	192
Gráfico E.4	Exportaciones trimestrales de mercancías por región, 2007T1-2013T2	194
Gráfico E.5	Recuperación de las exportaciones totales después de la crisis, 2009-2012	197
Gráfico E.6	Crecimiento anual de las exportaciones bilaterales después de la crisis, 2009-2012	198
Gráfico E.7	Número de medidas restrictivas del comercio, 2009-2012	200
Gráfico E.8	Porcentaje del comercio mundial afectado por medidas restrictivas del comercio, 2010-2012	200
Gráfico E.9	Número de medidas liberalizadoras del comercio, 2009-2012	201
Gráfico E.10	Porcentaje del comercio mundial afectado por medidas liberalizadoras del comercio, 2012	201
Gráfico E.11	Superávits/déficits por cuenta corriente en países seleccionados	204
Gráfico E.12	Número de medidas políticas restrictivas del comercio y resultados en materia de exportaciones, 2009-2012	206

Cuadros

Cuadro E.1	Exportaciones mundiales de manufacturas, por productos, 2001T1-2010T4	194
Cuadro E.2	Programas de estímulo fiscal discrecional adoptados por las economías del G-20 en respuesta a la crisis	202
Cuadro E.3	Cantidades comprometidas o utilizadas para ayudar al sector financiero	203

Recuadros

Recuadro E.1	Efecto de contagio y escasa comprensión del fenómeno de interconexión en el momento de la crisis	193
Recuadro E.2	¿Cuál podría haber sido la amplitud del proteccionismo comercial durante la crisis?	199
Recuadro E.3	Soluciones de política a los desequilibrios mundiales	204

F La OMC y los países en desarrollo**Cuadros**

Cuadro F.1	Promedio ponderado de los derechos consolidados, por grupos de países (datos sobre productos importados a tipo consolidados en 2010 únicamente)	220
Cuadro F.2	Proporción de las importaciones de países desarrollados procedentes de países en desarrollo y países menos adelantados admitidas en régimen de franquicia arancelaria, por valor, 2000-2011	221
Cuadro F.3	Promedio de los aranceles aplicados por los países desarrollados a los principales productos procedentes de los países en desarrollo y los países menos adelantados, 2000-2011	221
Cuadro F.4	Acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes con arreglo a los esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) aplicados por las economías desarrolladas y determinadas economías en desarrollo en el marco de la OMC, 2011	222
Cuadro F.5	Metas e indicadores de la Alianza Mundial para el Desarrollo	223

Recuadros

Recuadro F.1	Conferencia Ministerial de Bali: Decisión sobre la constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria	216
Recuadro F.2	Acceso preferencial a los mercados y erosión de las preferencias	220
Recuadro F.3	Actualización de la Alianza Mundial para el Desarrollo	223

Miembros de la OMC

(Al 26 de junio de 2014)

Albania	Francia	Nueva Zelandia
Alemania	Gabón	Omán
Angola	Gambia	Países Bajos
Antigua y Barbuda	Georgia	Pakistán
Arabia Saudita, Reino de la	Ghana	Panamá
Argentina	Granada	Papua Nueva Guinea
Armenia	Grecia	Paraguay
Australia	Guatemala	Perú
Austria	Guinea	Polonia
Bahrein, Reino de	Guinea-Bissau	Portugal
Bangladesh	Guyana	Qatar
Barbados	Haití	Reino Unido
Bélgica	Honduras	República Centrafricana
Belice	Hong Kong, China	República Checa
Benin	Hungría	República Democrática del Congo
Bolivia, Estado Plurinacional de	India	República Democrática Popular Lao
Botswana	Indonesia	República Dominicana
Brasil	Irlanda	República Eslovaca
Brunei Darussalam	Islandia	República Kirguisa
Bulgaria	Islas Salomón	Rumania
Burkina Faso	Israel	Rwanda
Burundi	Italia	Saint Kitts y Nevis
Cabo Verde	Jamaica	Samoa
Camboya	Japón	San Vicente y las Granadinas
Camerún	Jordania	Santa Lucía
Canadá	Kenya	Senegal
Chad	Kuwait, Estado de	Sierra Leona
Chile	Lesotho	Singapur
China	Letonia	Sri Lanka
Chipre	Liechtenstein	Sudáfrica
Colombia	Lituania	Suecia
Congo	Luxemburgo	Suiza
Corea, República de	Macao, China	Suriname
Costa Rica	Madagascar	Swazilandia
Côte d'Ivoire	Malasia	Tailandia
Croacia	Malawi	Taipei Chino
Cuba	Maldivas	Tanzanía
Dinamarca	Malí	Tayikistán
Djibouti	Malta	Togo
Dominica	Marruecos	Tonga
Ecuador	Mauricio	Trinidad y Tabago
Egipto	Mauritania	Túnez
El Salvador	México	Turquía
Emiratos Árabes Unidos	Moldova, República de	Ucrania
Eslovenia	Mongolia	Uganda
España	Montenegro	Unión Europea
Estados Unidos de América	Mozambique	Uruguay
Estonia	Myanmar	Vanuatu
Ex República Yugoslava de Macedonia (ERYM)	Namibia	Venezuela, República Bolivariana de
Federación de Rusia	Nepal	Viet Nam
Fiji	Nicaragua	Yemen
Filipinas	Níger	Zambia
Finlandia	Nigeria	Zimbabwe
	Noruega	

Informes sobre el Comercio Mundial de años anteriores

Factores que determinan el futuro del comercio

2013



En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2013* se analizan los factores que han configurado el comercio mundial en el pasado y se examina la forma en que los cambios demográficos, la inversión, los avances tecnológicos, la evolución de los sectores del transporte y la energía y los recursos naturales y las políticas e instituciones relacionadas con el comercio afectan a los intercambios internacionales.

Comercio y políticas públicas: análisis de las medidas no arancelarias en el siglo XXI

2012



Las medidas de reglamentación en el ámbito del comercio de mercancías y servicios plantean retos nuevos y urgentes para la cooperación internacional en el siglo XXI. En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2012* se examinan las razones por las que los gobiernos recurren a las medidas no arancelarias (MNA) y a las medidas relativas a los servicios, y el grado en que estas medidas pueden distorsionar el comercio internacional.

La OMC y los acuerdos comerciales preferenciales: de la coexistencia a la coherencia

2011



El aumento constante de acuerdos comerciales preferenciales (ACPR) sigue siendo una característica destacada de las políticas comerciales internacionales. En el Informe se describe la evolución histórica de los ACPR y el panorama actual de los acuerdos. Se examinan las razones por las que se establecen ACPR, sus efectos económicos y su contenido, así como la interacción entre los ACPR y el sistema multilateral de comercio.

El comercio de recursos naturales

2010



El Informe sobre el Comercio Mundial 2010 se centra en el comercio de recursos naturales como los combustibles y los productos forestales, mineros y pesqueros. En él se examinan las características del comercio de recursos naturales, las políticas por las que pueden optar los gobiernos y el papel de la cooperación internacional, en particular de la OMC, en la buena gestión del comercio en este sector.

Compromisos de política comercial y medidas de contingencia

2009



En el Informe de 2009 se examinan las diversas medidas de contingencia previstas en los acuerdos comerciales, así como la función que pueden desempeñar esas medidas. Uno de los principales objetivos de este Informe es analizar si las disposiciones de la OMC establecen un equilibrio entre la flexibilidad que es necesario proporcionar a los gobiernos para afrontar situaciones económicas difíciles y la definición adecuada de las medidas para limitar su utilización con fines proteccionistas.

El comercio en un mundo en proceso de globalización

2008



El Informe de 2008 nos recuerda lo que sabemos sobre los beneficios del comercio internacional y pone de relieve los retos que plantea un nivel mayor de integración. Examina la cuestión de la esencia de la globalización, los elementos que la impulsan, los beneficios que ofrece, los retos que plantea y el papel del comercio en este mundo cada vez más interdependiente.

Seis decenios de cooperación comercial multilateral: ¿Qué hemos aprendido?

2007



El 1º de enero de 2008 el sistema multilateral de comercio cumplió 60 años. El Informe sobre el Comercio Mundial 2007 celebra este acontecimiento con un examen en profundidad del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y su sucesora, la Organización Mundial del Comercio: sus orígenes, sus logros, los desafíos con que se ha enfrentado y lo que puede depararle el futuro.

Análisis de los vínculos entre las subvenciones, el comercio y la OMC

2006



El Informe sobre el Comercio Mundial 2006 se centra en la manera en que se definen las subvenciones, qué es lo que puede decir la teoría económica acerca de ellas, por qué los gobiernos las utilizan, cuáles son los principales sectores en que se aplican las subvenciones y la función del Acuerdo sobre la OMC en la regulación de las subvenciones en el contexto del comercio internacional. El Informe contiene asimismo breves comentarios analíticos sobre algunos temas comerciales de actualidad.

El comercio, las normas y la OMC

2005



El Informe sobre el Comercio Mundial 2005 trata de arrojar luz sobre las distintas funciones y consecuencias de las normas, concentrando la atención en los aspectos económicos de las normas en relación con el comercio internacional, el marco institucional de la elaboración de normas y la evaluación de la conformidad, y el papel de los Acuerdos de la OMC como medio para conciliar los usos legítimos de las normas con un sistema comercial abierto y no discriminatorio.

Coherencia

2004



El Informe sobre el Comercio Mundial 2004 se centra en el concepto de coherencia en el análisis de políticas interdependientes: la interacción entre comercio y política macroeconómica, la importancia de la infraestructura para el comercio y el desarrollo económico, las estructuras del mercado interno, el buen gobierno y las instituciones, y el papel de la cooperación internacional para promover la coherencia de las políticas.

Comercio y desarrollo

2003



El Informe sobre el Comercio Mundial 2003 se centra en el desarrollo. Al explicar el origen de esta cuestión y ofrecer un marco analítico para abordar la relación entre comercio y desarrollo, pretende contribuir a un debate más informado.

Organización Mundial del Comercio
154, rue de Lausanne
CH-1211 Ginebra 21
Suiza
Tel: +41 (0)22 739 51 11
Fax: +41 (0)22 739 42 06
www.wto.org/sp

Publicaciones de la OMC
Correo electrónico: publications@wto.org

Librería en línea de la OMC
<http://onlinebookshop.wto.org>

Diseño gráfico de la portada por triptik
Maquetación del Informe por Book Now
Impreso por la Organización Mundial del Comercio

Autor de las imágenes (portada):
Portada – © Jean-Claude Prêtre, *DANAÉ WORLD SUITE*, A4, 2001.
Contraportada – © Jean-Claude Prêtre, *DANAÉ WORLD SUITE*, B1, 2001.

© Organización Mundial del Comercio 2014
ISBN 978-92-870-3914-9
Publicación de la Organización Mundial del Comercio.

Informe sobre el Comercio Mundial 2014

En el *Informe sobre el Comercio Mundial 2014* se examinan cuatro importantes tendencias que han modificado la relación entre el comercio y el desarrollo desde que comenzó el milenio: el auge económico de las economías en desarrollo, la creciente integración de la producción mundial a través de las cadenas de suministro, el aumento de los precios de los productos agrícolas y los recursos naturales, y la interdependencia cada vez mayor de la economía mundial.

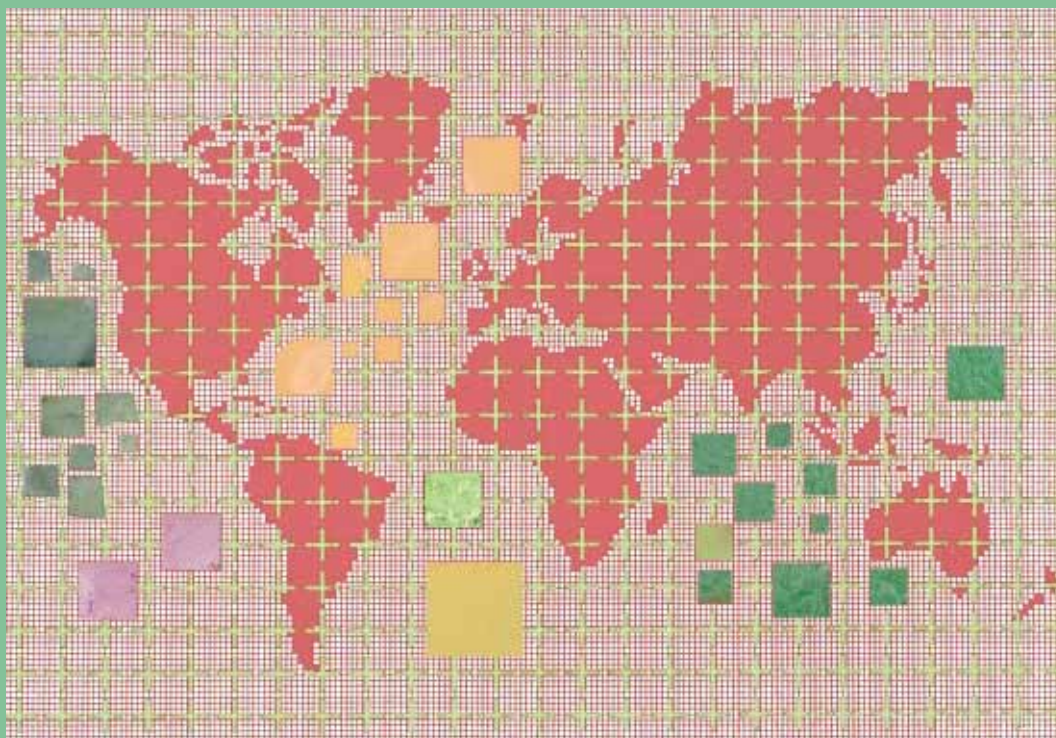
Muchos países en desarrollo han registrado un crecimiento sin precedente y han mejorado su integración en la economía mundial, ofreciendo así oportunidades a los países que aún siguen a la zaga. Sin embargo, aún persisten importantes obstáculos.

La integración en las cadenas de valor puede facilitar la industrialización de los países en desarrollo, y la progresión hacia el desempeño de tareas de más valor dentro de esas cadenas puede a su vez potenciar el desarrollo. Sin embargo, es más fácil perder las ventajas competitivas y esa progresión puede ser ardua.

El aumento de los precios de los productos agrícolas y los recursos naturales ha facilitado a algunos países en desarrollo el logro de crecimientos destacados, pero también puede crear tensiones a los importadores netos de los productos.

Gracias a la creciente interdependencia de la economía mundial, los países pueden beneficiarse más deprisa del crecimiento registrado en otras partes del mundo, pero la rápida transmisión de las crisis a través de las fronteras también puede ser causa de problemas.

A muchos países en desarrollo les queda aún un largo camino que recorrer para corregir los problemas que plantea el desarrollo y, en ese empeño, el sistema multilateral de comercio les ofrece, en particular a los países menos adelantados, posibilidades sin igual. Por esa razón, para lograr que el comercio actúe más eficazmente en favor del desarrollo, es importante seguir haciendo progresos en el programa posterior a Bali.



Imágenes (primera y cuarta de portada)

Jean-Claude Prêtre, *DANAÉ WORLD SUITE*, 2001. En esta serie (de la que se reproducen aquí dos obras), el artista quiere representar de manera simbólica un "movimiento" hacia la paz geopolítica. La serie completa, compuesta de 49 pruebas de artista únicas, se expone en la OMC. Para más información, consúltese el sitio Web del artista (www.jcpretre.ch).

ISBN 978-92-870-3914-9



9 789287 039149