

## 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 CO<sub>2</sub> 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.<sup>1</sup>

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)<sup>2</sup> 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.

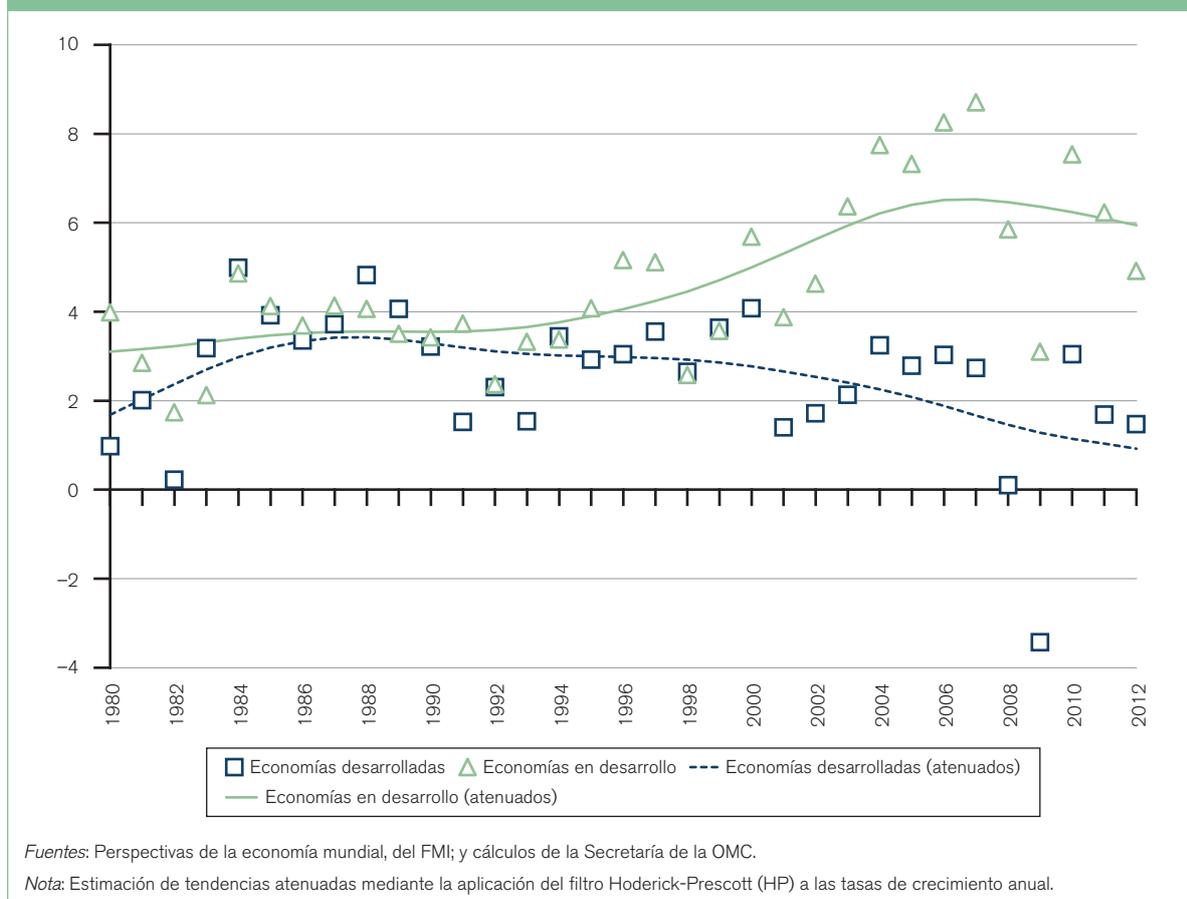
Ocasionalmente, también pueden utilizarse otras agrupaciones de países si es necesario, por ejemplo, para hacer referencia a regiones geográficas o niveles de ingresos.

## 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

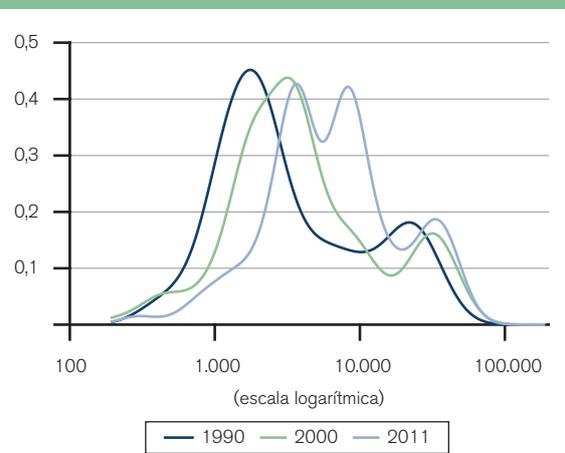
las economías desarrolladas y en desarrollo desde 1980 y las tendencias generales para cada grupo. Los datos apuntan a que las economías en desarrollo están recortando nuevamente distancias en materia de ingresos y riqueza entre ellas mismas y los países desarrollados.

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)<sup>3</sup> 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

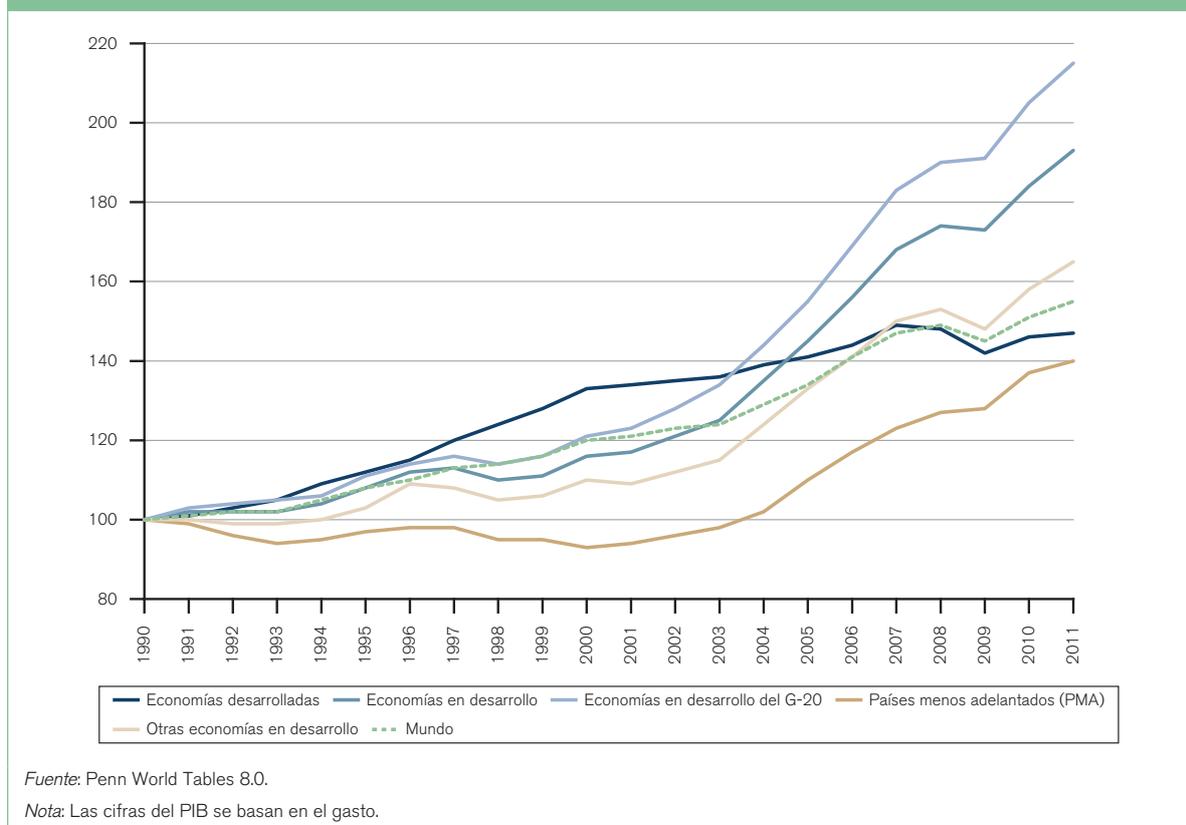
bajos, el centro de masas se situó en torno a los 3.300 dólares EE.UU., y el nivel más alto de la renta de los países de ingresos elevados aumentó aproximadamente hasta 30.000 dólares EE.UU. Sin embargo, entre 2000 y 2011, los países de ingresos bajos registraron incrementos incluso mayores en sus rentas 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.

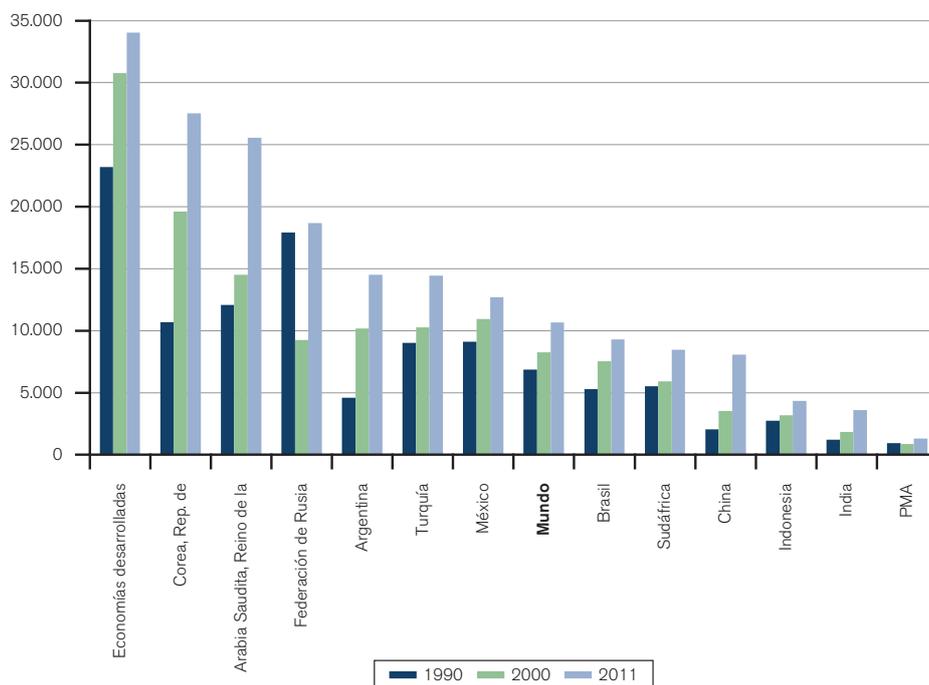
El mayor aumento del PIB respecto del crecimiento demográfico en los decenios de 1990 y 2000 debería haber dado lugar a un aumento de la renta per cápita en la mayoría de las economías en desarrollo. Y así ocurrió realmente y se refleja en el gráfico B.4, que muestra la diversidad de resultados económicos 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).

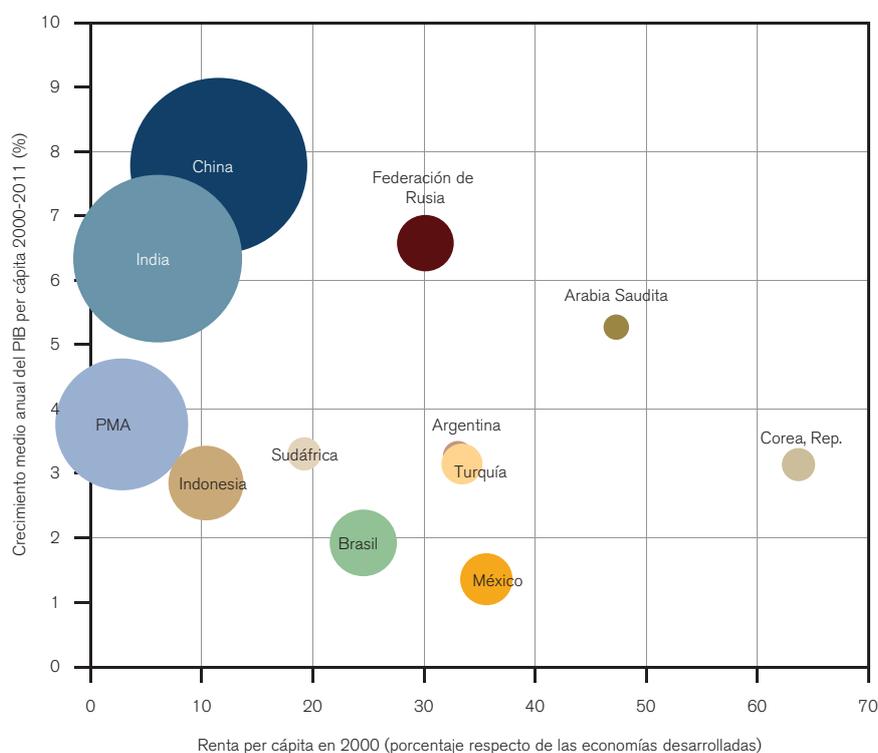
Gráfico B.4: PIB per cápita de las economías en desarrollo del G-20 y los PMA, 1990–2011 (Dólares EE.UU. de 2005 en paridad de poder adquisitivo)



Fuente: Penn World Tables 8.0.

Nota: Las cifras del PIB se basan en el gasto.

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)



Fuente: Penn World Tables 8.0.

Nota: Las cifras del PIB se basan en el gasto. El tamaño de los círculos representa el promedio de la población en 2000-2012.

## 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.<sup>4</sup> 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.<sup>5</sup>

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).

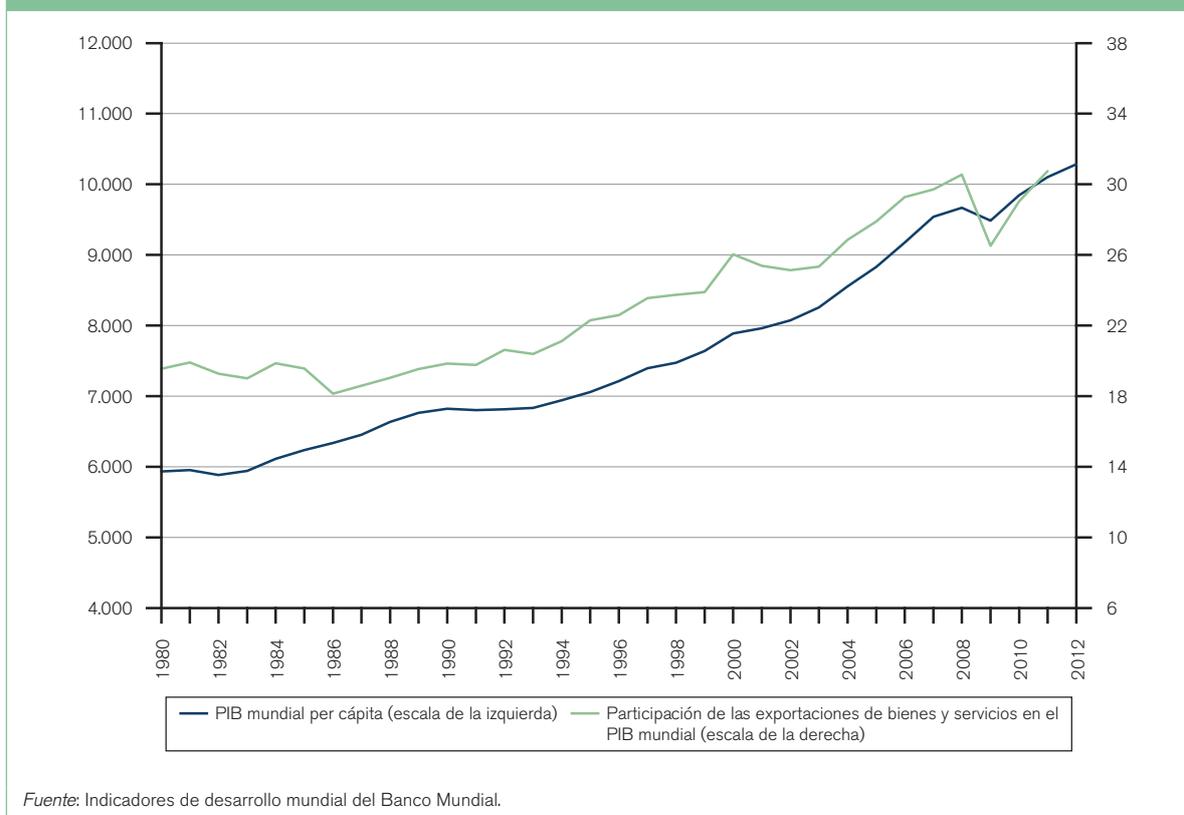
En conjunto, el mensaje fundamental de los modelos económicos sucintamente expuestos en los párrafos anteriores es que el comercio internacional impulsa el crecimiento. Sin embargo, las publicaciones teóricas destacan situaciones en las que el comercio puede propiciar ventajas estáticas cuyo costo es 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 Taipéi 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.<sup>6</sup>

**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.

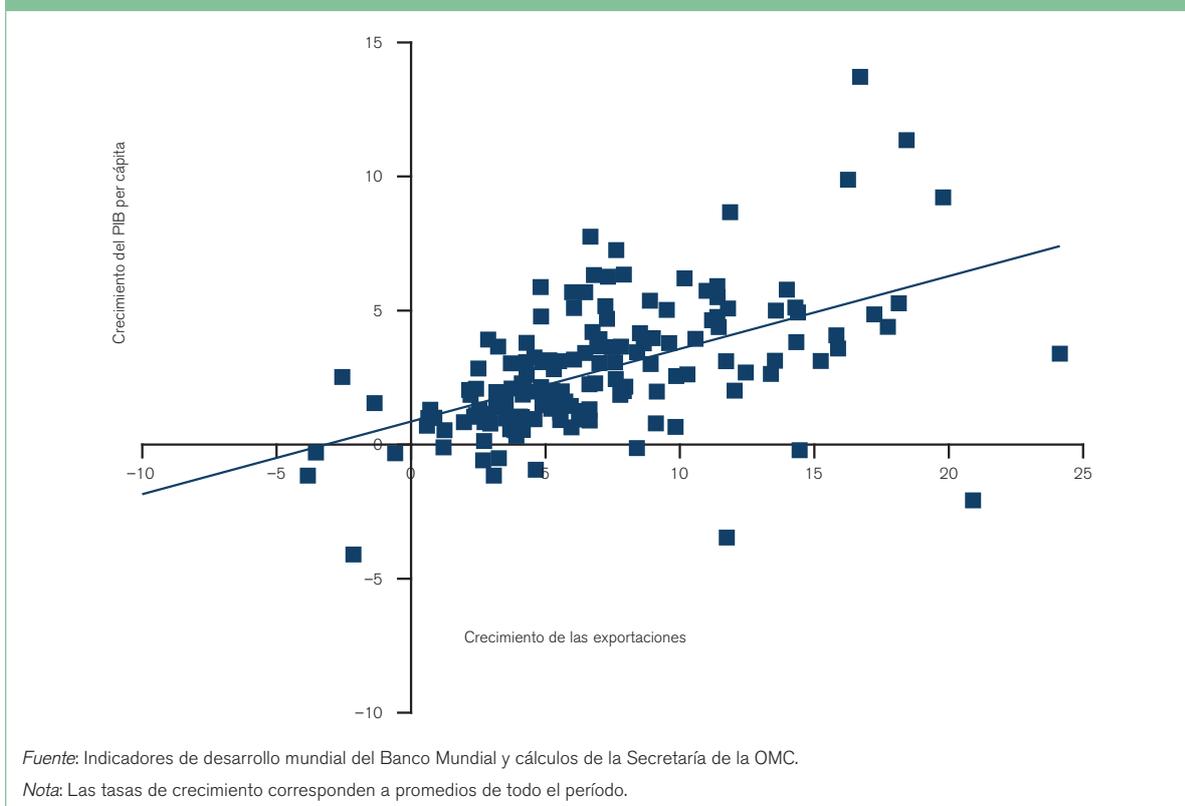
En el gráfico B.8 se representa el promedio de las variaciones porcentuales anuales del PIB en los períodos de 1990-2000 y 2000-2011 y se muestra que la producción mundial creció con más rapidez en los 11 últimos años que en el decenio precedente, y que todas las categorías de economías en desarrollo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

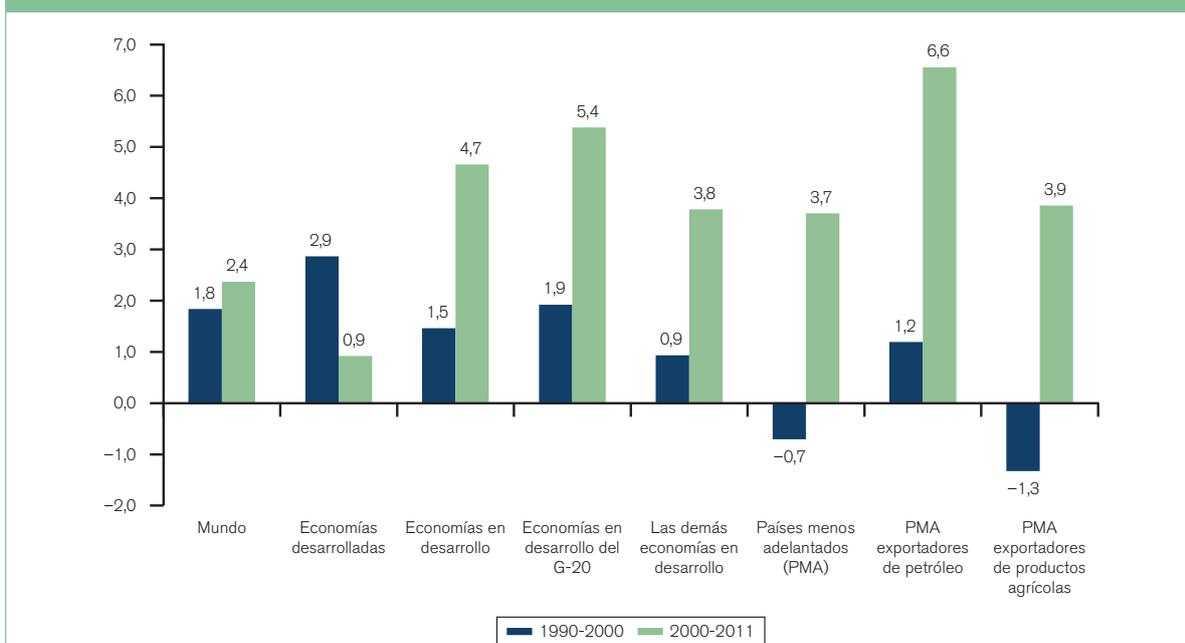
Sólo las economías desarrolladas registraron, como promedio, un crecimiento más lento en el decenio de 2000 que en el de 1990 (0,9% en comparación con 2,8%) lo que puede explicarse en parte por la crisis financiera mundial que afectó de forma desproporcionada a las economías avanzadas. Sin embargo, incluso 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)

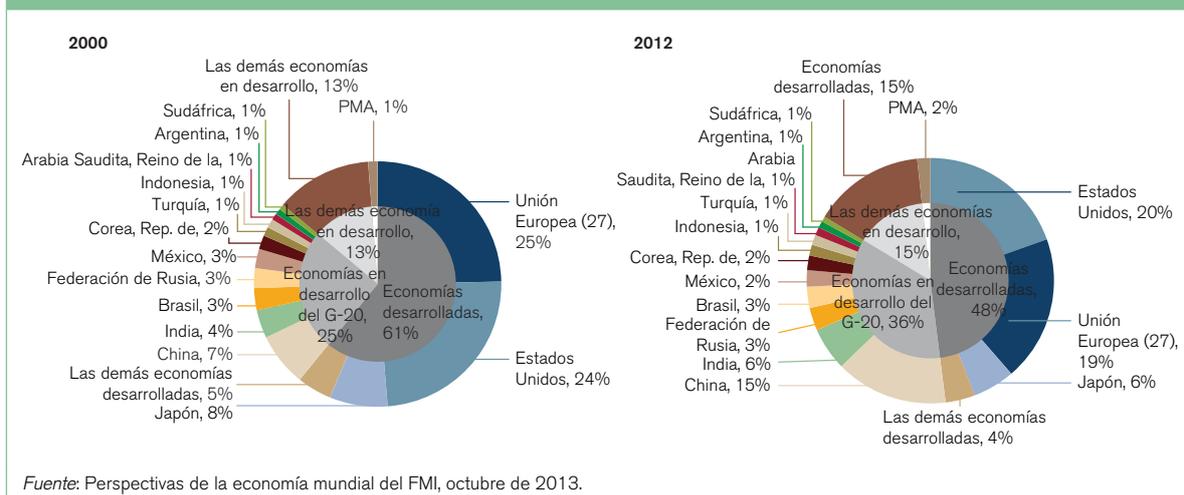
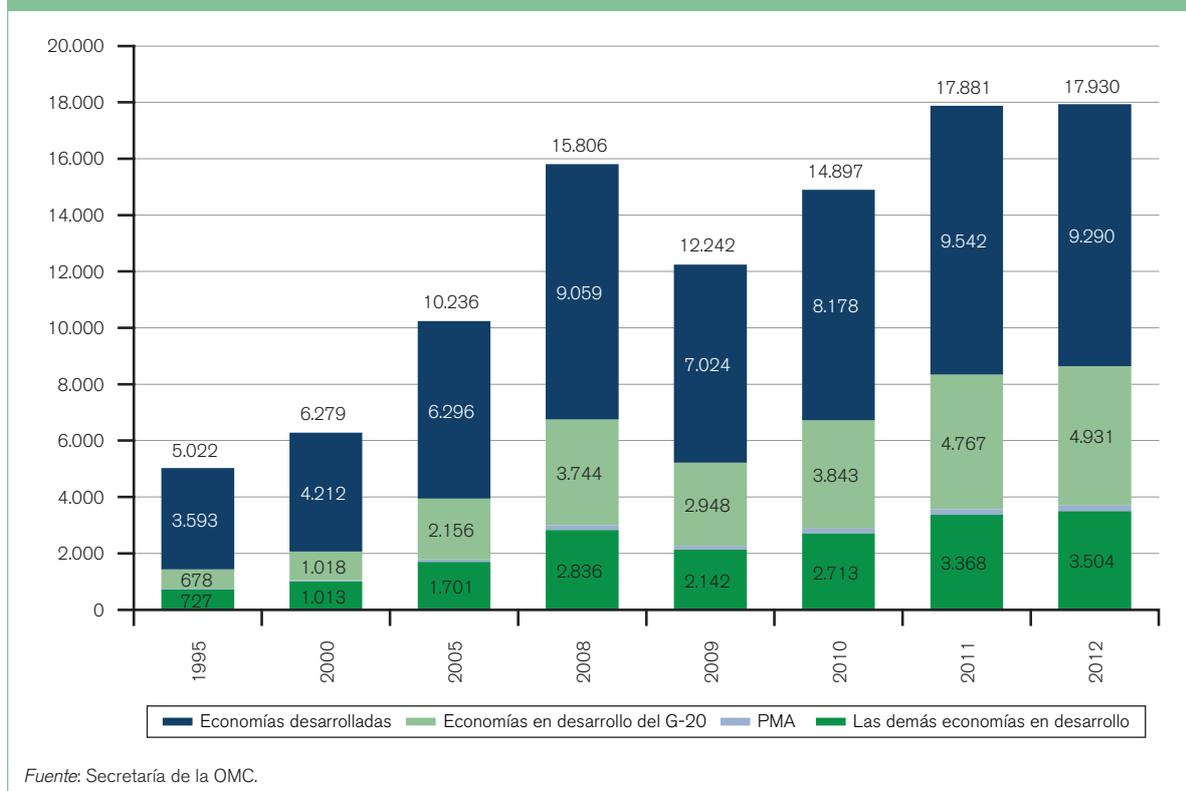


Gráfico B.10: Evolución de las exportaciones mundiales de mercancías por niveles de desarrollo, 1995–2012  
(Miles de millones de dólares EE.UU.)



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

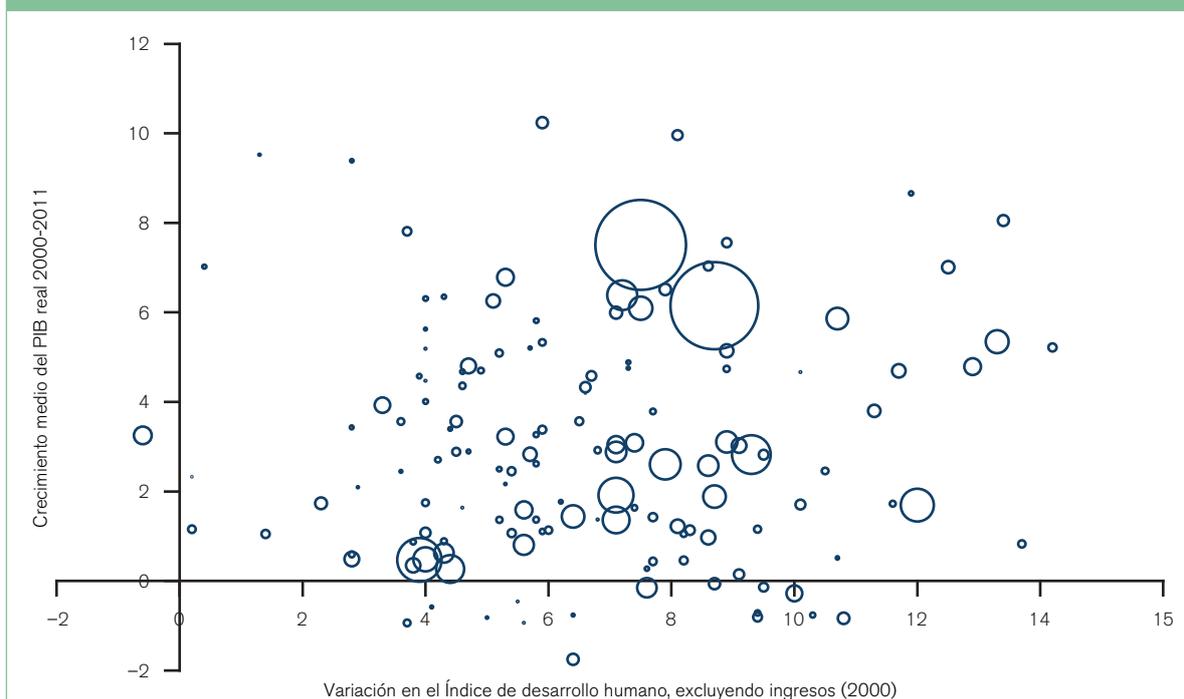
de la población. Cuando las cifras no se ponderan de ese modo, no se percibe ninguna relación entre la evolución del IDH y el aumento del PIB.

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)



Fuentes: Penn World Tables 8.0, Indicadores del desarrollo mundial y cálculos de la Secretaría de la OMC.

Nota: El tamaño de cada punto de datos representa la población del país.

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.<sup>7</sup> 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

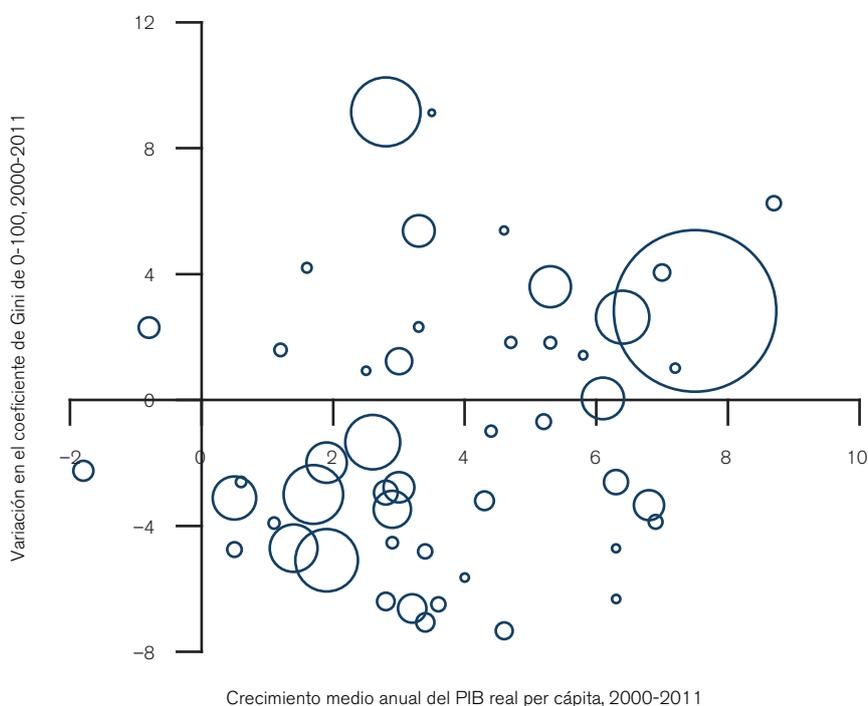
priman la capacitación e incrementan el salario relativo de los trabajadores capacitados.

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.

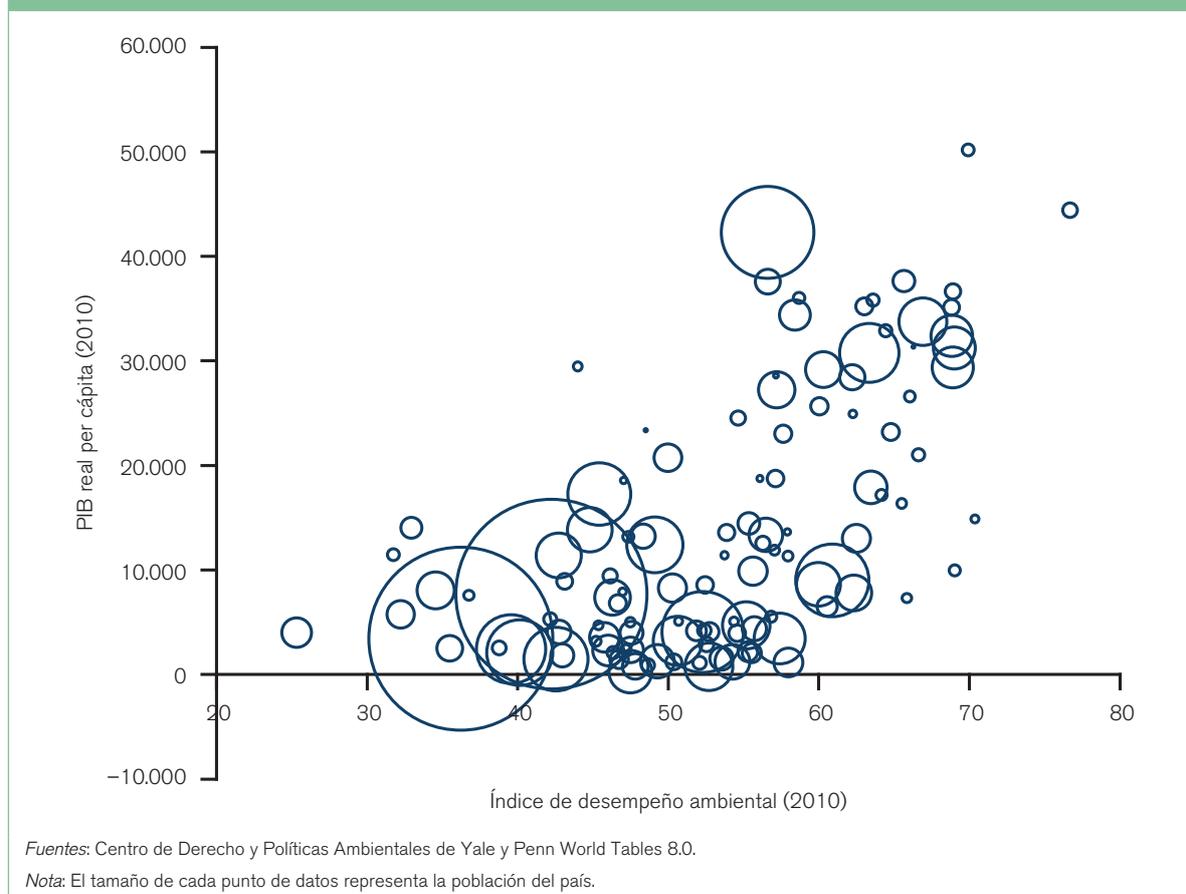
El índice se basa en 22 indicadores de salud ambiental y viabilidad de los ecosistemas, incluidos los relativos a la contaminación, el acceso a agua potable limpia, las emisiones de  $\text{SO}_2$ , las emisiones de  $\text{CO}_2$ , las subvenciones agrícolas y la protección de hábitats críticos. Los 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 CO<sub>2</sub> 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.<sup>8</sup>

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 <sup>a</sup> (porcentaje)			
	Todos los sectores	Sectores no petroleros	Sector agrícola (Ac. Agr.) <sup>b</sup>	Sectores no agrícolas (AMNA) <sup>c</sup>	Todos los sectores	Sectores no petroleros	Sector agrícola (Ac. Agr.) <sup>b</sup>	Sectores no agrícolas (AMNA) <sup>c</sup>
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 <sup>d</sup>								
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 <sup>e</sup>	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.

<sup>a</sup> Los promedios ponderados correspondientes a las economías en desarrollo se basan en ponderaciones fijas para los tres años.

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

<sup>c</sup> Por "productos no agrícolas" se entienden todos los productos no abarcados por el Acuerdo sobre la Agricultura.

<sup>d</sup> Incluidos Brasil, China, la República de Corea, Indonesia, México, Sudáfrica y Turquía.

<sup>e</sup> 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.

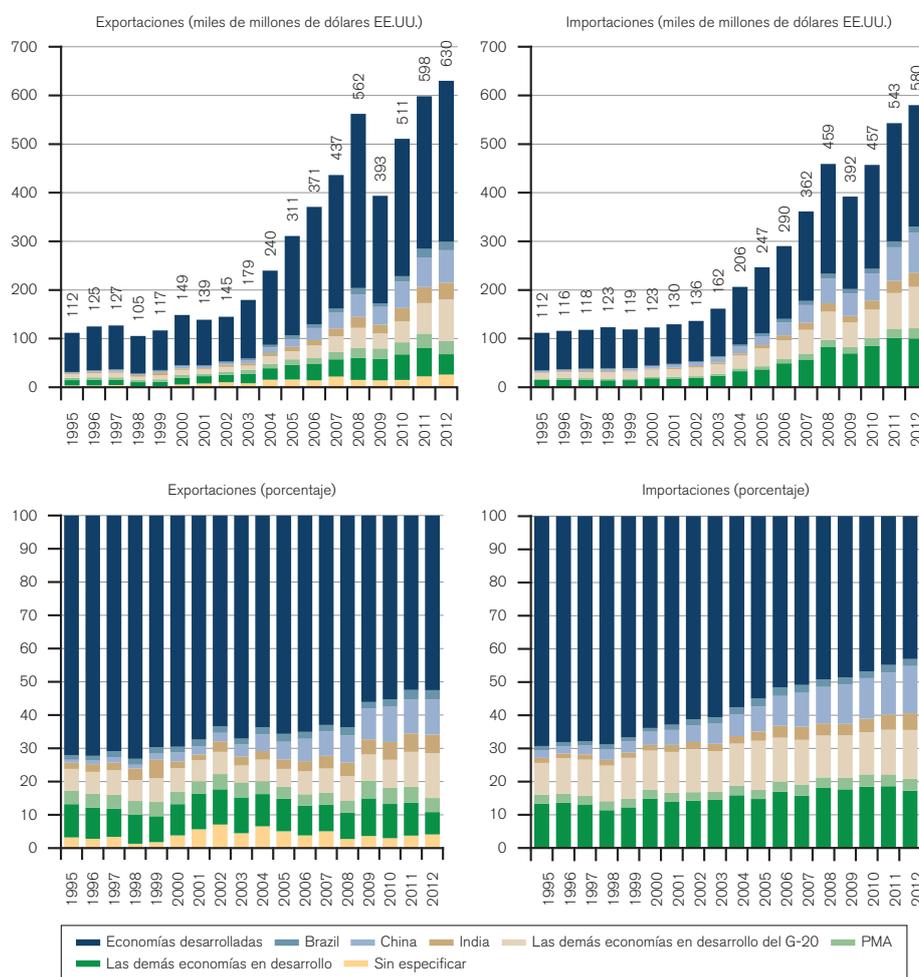
Sin embargo, no todos los productos ni todos los países se benefician en la misma medida de esas nuevas oportunidades de mercado. Las exportaciones de países africanos a economías en desarrollo se concentran en los productos primarios, especialmente el petróleo. Esa tendencia es particularmente visible 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

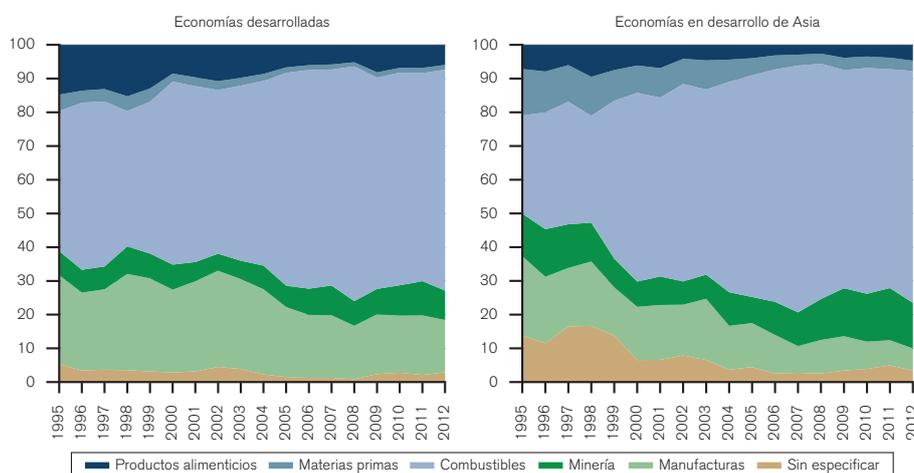
En esta sección se ha documentado la rápida expansión de grandes países en desarrollo durante los 15 últimos años y su mayor importancia en el comercio internacional. La apertura del comercio en una amplia diversidad de sectores ha sido parte integrante de ese proceso. El acceso a los mercados constituye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

Economía	PIB real per cápita 2011 <sup>a</sup> (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 <sup>a</sup> (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 <sup>a</sup>	2010 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2012 <sup>a</sup>	1998-2000 <sup>a</sup>	2010-2012 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>
<b>Economías desarrolladas</b>												
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	..
<b>Economías en desarrollo del G-20</b>												
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<sup>a</sup> (continuación)

Economía	PIB real per cápita 2011 <sup>a</sup> (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 <sup>a</sup> (variación 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 <sup>a</sup>	2010 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2012 <sup>a</sup>	1998-2000 <sup>a</sup>	2010-2012 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>
<b>Otras economías en desarrollo</b>												
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
Azerbaiján	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<sup>a</sup> (continuación)

Economía	PIB real per cápita 2011 <sup>a</sup> (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 <sup>a</sup> (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 <sup>a</sup>	2010 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2012 <sup>a</sup>	1998-2000 <sup>a</sup>	2010-2012 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>
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	..	..	..
<b>Países menos adelantados (PMA)</b>												
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<sup>a</sup> (continuación)

Economía	PIB real per cápita 2011 <sup>a</sup> (\$EE.UU. de 2005)	Crecimiento del PIB real per cápita 2000-2011 <sup>a</sup> (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 <sup>a</sup>	2010 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2012 <sup>a</sup>	1998-2000 <sup>a</sup>	2010-2012 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>	2000 <sup>a</sup>	2011 <sup>a</sup>
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.

<sup>a</sup>O el año más próximo para el que haya datos.