Comercio e inclusividad dentro de las economías

El comercio ha aumentado el bienestar general y reducido la pobreza, sin aumentar necesariamente la desigualdad, en muchas economías, pero sus efectos a escala individual son más complejos. El abaratamiento de los precios, la mayor variedad y las oportunidades de exportación pueden beneficiar a los particulares, que, sin embargo, también pueden verse expuestos a una mayor competencia y, por tanto, resultar beneficiados o perjudicados por el comercio. En este capítulo se examina por qué, aun beneficiando a la mayoría de las personas, el comercio perjudica a algunas. Ese perjuicio puede verse agravado por las distorsiones y los obstáculos, por ejemplo los costos de movilidad o los monopolios, que tienden a repercutir desproporcionadamente en los colectivos más vulnerables y pueden impedirles ajustarse a la competencia de las exportaciones y acceder a las oportunidades de exportación. En este capítulo también se analiza por qué adoptar una política comercial restrictiva para redistribuir los beneficios suele ser infructuoso y puede tener consecuencias no deseadas, como la imposición de medidas de retorsión por los interlocutores comerciales. Las políticas nacionales, en cambio, por ejemplo las de educación y protección social, son más eficaces para abordar la desigualdad. Es probable que su importancia aumente al continuar la transformación que la revolución digital, el cambio climático y la geopolítica están causando en los efectos distributivos del comercio.

Índice

1. El comercio aumenta los ingresos globales y reduce la pobreza sin que por ello crezca necesariamente la desigualdad 74

2. Si bien la mayoría de las personas obtienen beneficios del comercio, algunas salen perjudicadas 77

3. Para que el comercio sea más inclusivo es fundamental adoptar políticas comerciales y políticas internas complementarias más justas 95

4. En medio de las nuevas tendencias mundiales, el comercio inclusivo va a experimentar una transformación 101

5. Conclusiones 104

Puntos destacados

- En los 30 últimos años el comercio ha generado aumentos sustanciales del bienestar, así como una reducción de la pobreza, sin aumentar necesariamente la desigualdad.

- Los beneficios del comercio se distribuyen entre los particulares de manera desigual dentro de la economía. Aunque en general el comercio beneficia a muchos al proporcionar bienes y servicios más asequibles y ofrecer nuevas oportunidades de empleo, algunas personas pueden experimentar dificultades a consecuencia de la competencia de las importaciones.

- Las personas con ingresos más bajos, los trabajadores con menos competencias, los propietarios de pequeñas empresas y algunas mujeres pueden encontrar más dificultades al ajustarse a las nuevas condiciones económicas que la apertura del comercio trae consigo. Sin políticas adecuadas para contrarrestarlos, los efectos de las perturbaciones del mercado laboral pueden prolongarse durante mucho tiempo.

- Adoptar políticas de restricción del comercio para abordar los efectos distributivos puede tener consecuencias no deseadas, tales como aumentar los precios de los productos consumidos principalmente por los hogares más pobres. Las políticas nacionales, como la reducción del costo de la enseñanza o la inversión en infraestructura rural, son significativamente más eficaces al abordar la desigualdad.

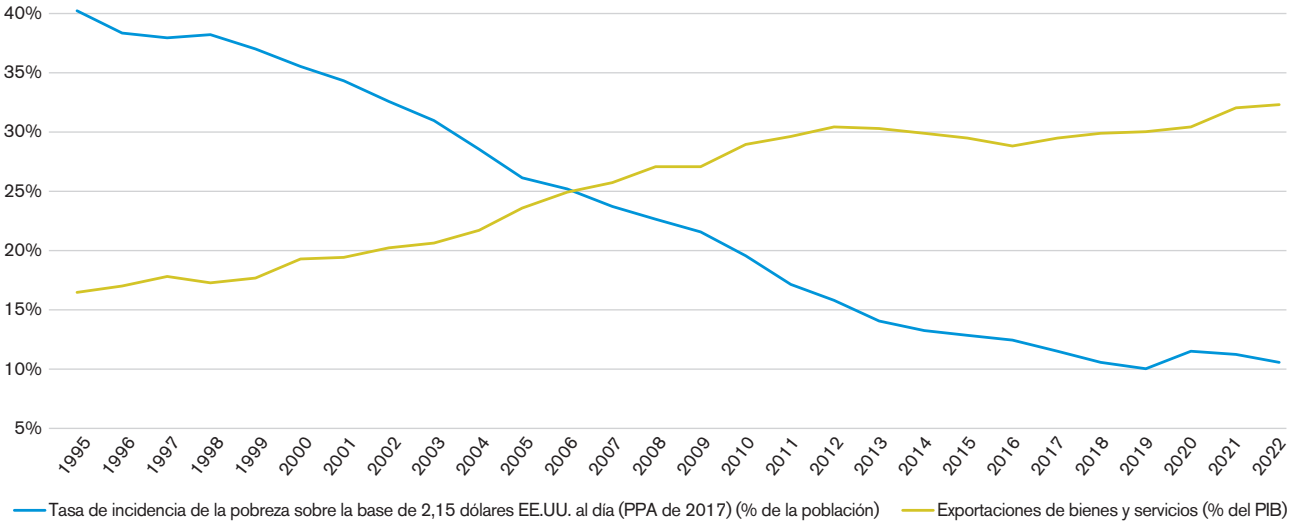
- La revolución digital, el cambio climático y las tensiones geopolíticas tienen una influencia cada vez mayor en el grado de inclusividad del comercio y en su interacción con la desigualdad. Las políticas nacionales son esenciales para superar los nuevos retos que afronta el comercio inclusivo, en particular la brecha digital entre las zonas rurales y las urbanas, la diferencia entre las oportunidades para los trabajadores cualificados y los no cualificados, o la desigual exposición de los distintos colectivos al costo de las perturbaciones climáticas.

1. El comercio aumenta los ingresos globales y reduce la pobreza sin que por ello crezca necesariamente la desigualdad

La expansión del comercio a lo largo de los 30 últimos años, desde que se creó la OMC, ha ayudado a reducir sustancialmente la pobreza. Como se destaca en el capítulo B, el comercio aumenta los ingresos, y ese incremento de los ingresos ha dado lugar a beneficios significativos para algunos de los colectivos más vulnerables dentro de las economías. El número de personas que viven en condiciones de pobreza extrema ha disminuido en más de 1.000 millones desde 1990, y el comercio contribuido a ello de manera sustancial (Banco Mundial y OMC, 2015). La tasa de incidencia de la pobreza en las economías de ingreso bajo y mediano se redujo del 40,3% en 1995 al 10,6% en 2022, mientras que la participación en las exportaciones mundiales de esas economías se duplicó, pasando de aproximadamente el 16% al 32% (véase el gráfico C.1). La mayor parte de este incremento tuvo lugar en las economías emergentes, que lograron aumentar su participación en las exportaciones mundiales del 16% al 35%. A este respecto destacan por sus excelentes resultados China, que ha triplicado su participación en el comercio mundial desde su ingreso en la OMC, al tiempo que ha reducido su tasa de pobreza extrema del 36% a menos del 1%, y Viet Nam, que ha reducido su tasa de pobreza extrema de más del 60% a menos del 3% desde la década de 1990, con una combinación de reformas internas y reducciones de los obstáculos al comercio.

El aumento de los ingresos y la reducción de la pobreza se han logrado en muchas economías sin aumentar la desigualdad. En promedio, la desigualdad de los ingresos ha disminuido ligeramente a lo largo de los 30 últimos años, aunque sigue siendo elevada en términos absolutos y en algunas grandes economías está aumentando. Según información de la World Inequality Database[1], el índice de Gini medio, una medida de desigualdad, disminuyó en un amplio conjunto de economías de aproximadamente el 0,58 anterior a la crisis financiera mundial al 0,57 en 2022 (véase el gráfico C.2 a)).[2] Sin embargo, el promedio mundial enmascara el hecho de que algunas de las mayores economías del mundo, por ejemplo China, el Japón y los Estados Unidos, registraron acusados incrementos de la desigualdad en las décadas de 1990 y 2000. Además, en niveles absolutos, la desigualdad de los ingresos es elevada en comparación con los datos de los últimos 100 años. El porcentaje medio del total de los ingresos que recibe el 1% más rico en el conjunto de las economías es el 15,8%. En algunas de las economías para las que se dispone de series de datos largas los niveles de desigualdad actuales se corresponden con los observados por última vez a principios del siglo XX. La causa es el aumento constante de la desigualdad de los ingresos desde principios de la década de 1980 hasta mediados de la de 2000, que ha invertido el descenso mundial de la desigualdad registrado durante la mayor parte del siglo XX (Piketty, 2003; Piketty y Saez, 2003;

Gráfico C.1: Reducción sustancial de la pobreza aparejada a una mayor participación en el comercio de las economías de ingreso bajo y mediano, 1995-2022



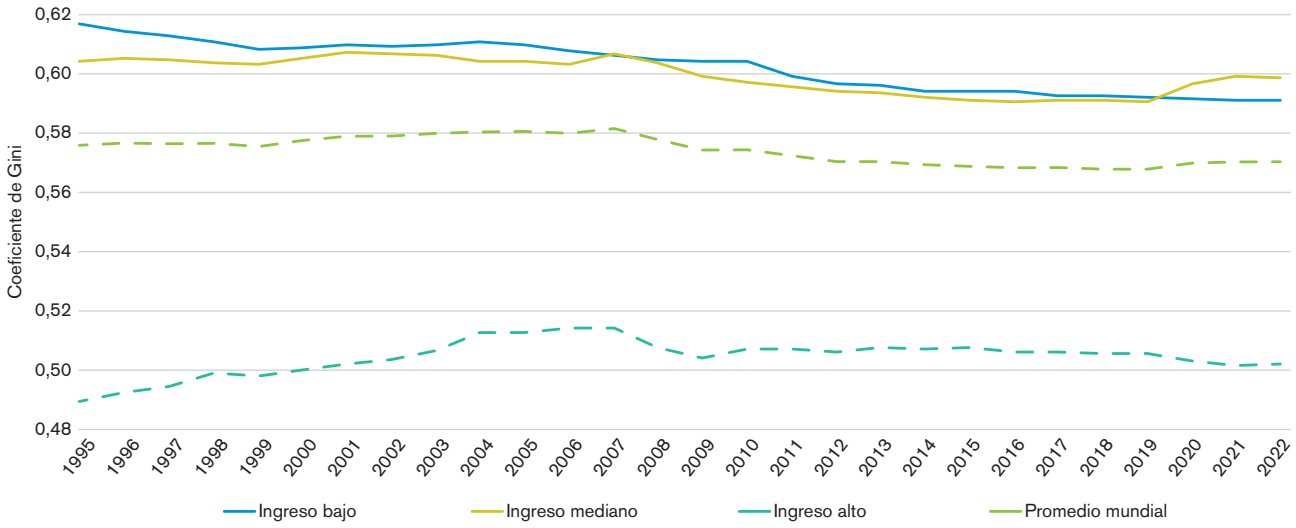
Fuente: Cálculos de los autores basados en datos del Banco Mundial sobre la pobreza, las exportaciones y el PIB.
Nota: El gráfico muestra la evolución del porcentaje medio de la incidencia de la pobreza sobre la base de 2,15 dólares EE.UU. al día (PPA de 2017) en la población y el porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios en las exportaciones mundiales de las economías de ingreso bajo y mediano durante el período 1995-2022. Los grupos de ingresos están basados en la clasificación de 2022 del Banco Mundial.

Atkinson, Piketty y Saez, 2011) (véase el recuadro C.1). Como la desigualdad de los ingresos, la desigualdad de la riqueza se ha mantenido estable, aunque elevada, en los tres últimos decenios, ya que la proporción media de la riqueza personal que posee el 1% más acaudalado ha disminuido del 31,4% en 1995 al 30,6% en 2022.

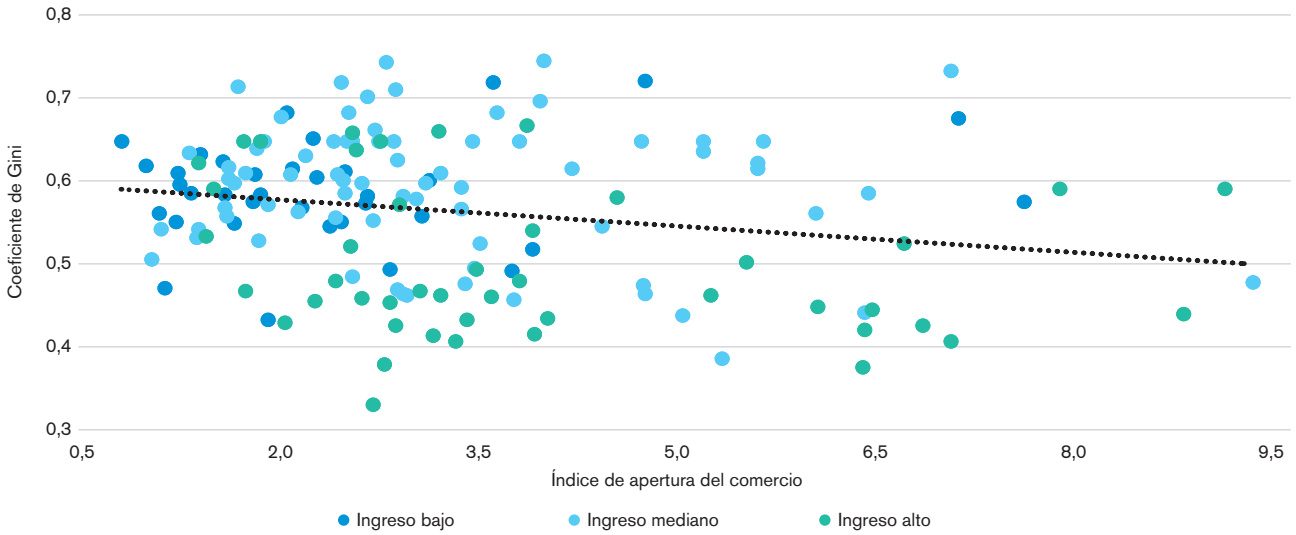
El comercio puede aumentar o reducir la desigualdad en una economía, pero su repercusión global en la desigualdad tiende a ser pequeña. El ligero descenso de la desigualdad a lo largo de los últimos 30 años ha coincidido con un aumento sustancial del comercio. De hecho, entre la apertura del comercio y la desigualdad hay solo una correlación débil, y negativa (véase el gráfico C.2 b)). Esta observación está en consonancia con estudios cuantitativos que indican que el comercio no aumenta necesariamente la desigualdad. Por ejemplo, la liberalización arancelaria en las economías en desarrollo podría reducir la desigualdad en algunas economías, pero aumentarla en otras, aunque ese aumento

Gráfico C.2: Limitada reducción de la desigualdad de ingresos ante una mayor apertura del comercio

a) Coeficiente de Gini, 1995-2022



b) Coeficiente de Gini y apertura del comercio, 2021



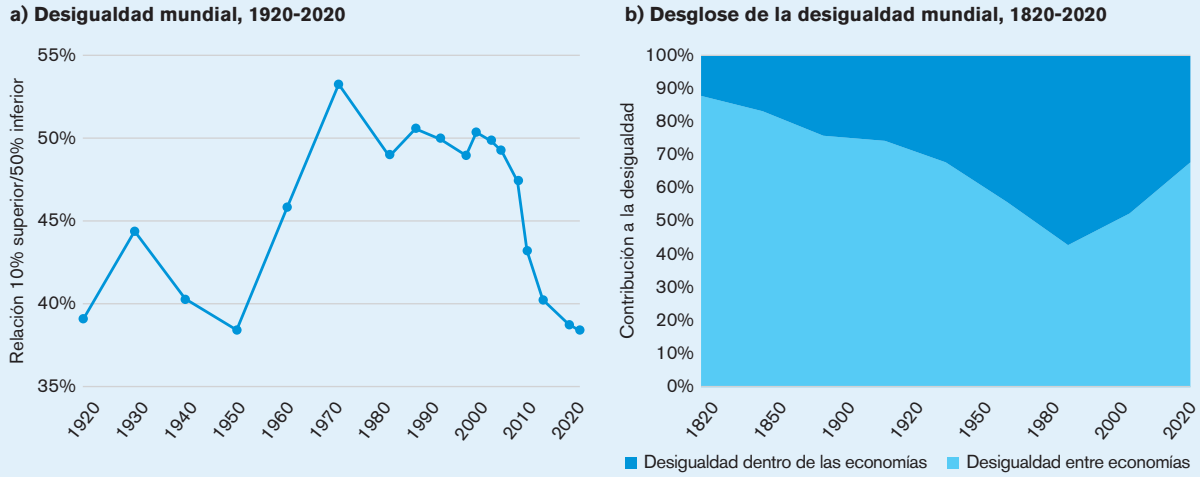
Fuente: Cálculos de los autores, basados en la World Inequality Database y en los datos del Banco Mundial sobre la apertura del comercio.
Nota: El gráfico a) muestra la evolución del índice de Gini medio por grupo de ingresos durante el período 1995-2022. El gráfico b) muestra la correlación entre el índice de Gini y el índice de apertura del comercio. El índice de Gini es un indicador de desigualdad, en el que 0 se corresponde con la igualdad perfecta y 1 se corresponde con la desigualdad máxima. El índice de apertura del comercio se refiere a la participación de las exportaciones y las importaciones en el PIB en función del tamaño de las economías. El análisis del gráfico a) comprende 167 economías, clasificadas según la clasificación por grupos de ingresos del Banco Mundial, asignando cada economía al grupo de ingresos en el que ha estado clasificada un mayor número de años. Si una economía ha estado clasificada un mismo número de años en dos grupos distintos, se elige el grupo de ingresos inferior. El análisis del gráfico b) abarca 157 economías, agrupadas según la clasificación por grupos de ingresos del Banco Mundial de 2021.

Recuadro C.1: La desigualdad mundial ha disminuido recientemente

La desigualdad mundial mide la distribución de la renta entre los particulares en todo el mundo, teniendo en cuenta tanto las diferencias de ingresos dentro de los países como entre los países. En consecuencia, engloba tanto el concepto de convergencia (es decir, la aproximación de las economías más pobres a las más ricas en lo que concierne a los ingresos), que se examina en el capítulo B, como el de inclusividad, que se considerará en este. La perspectiva mundial de la desigualdad complementa las conclusiones de los análisis de economías individuales y de la relación entre economías, y permite comparar grupos de ingresos regionales específicos con un mismo grupo de ingresos mundial (Milanovic, 2016, 2006).

La desigualdad mundial ha disminuido sustancialmente a lo largo de los 30 últimos años, aunque sigue siendo elevada. Repuntó entre 1960 y 1980, pero después volvió a los niveles registrados antes de ese aumento (véase el gráfico C.3 a)). Esa disminución coincidió con una rápida expansión del comercio internacional que favoreció la convergencia entre las economías en desarrollo y las desarrolladas, examinada en el capítulo B. A consecuencia de esa expansión, el componente de la desigualdad mundial correspondiente a la desigualdad entre países disminuyó del 57% en 1980 al 32% en 2020 (véase el gráfico C.3 b)).

Gráfico C.3: La desigualdad mundial es elevada, pese a su significativa disminución



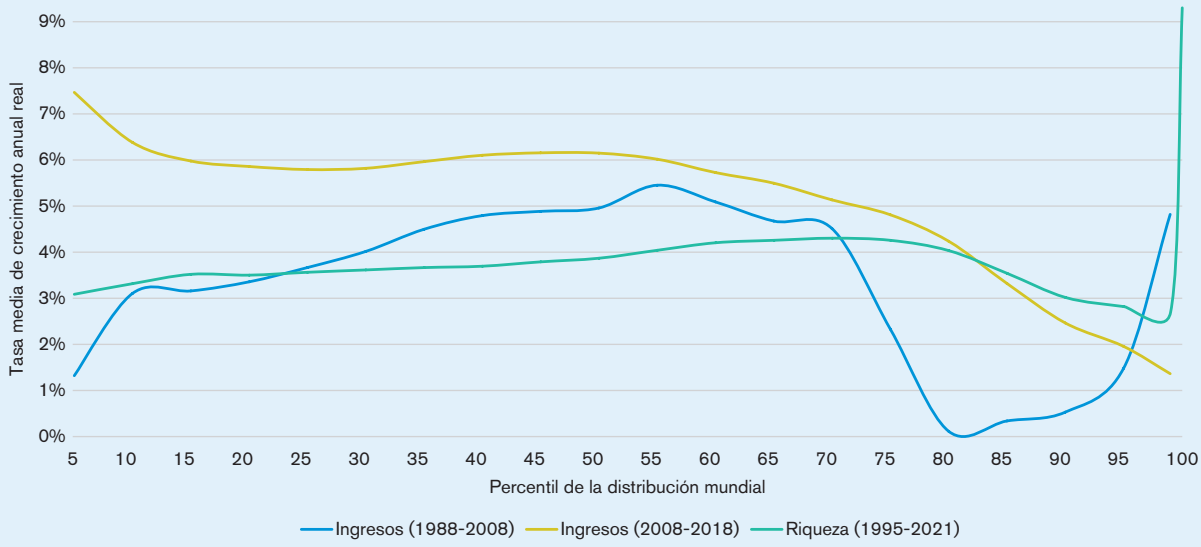
Fuente: Cálculos de los autores basados en Chancel *et al.* (2021) y Chancel y Piketty (2021).
Nota: El gráfico a) muestra la evolución de la relación entre los ingresos del 10% superior y los del 50% inferior a escala mundial a lo largo del período 1920-2020. El gráfico b) muestra la evolución del desglose de la desigualdad mundial entre desigualdad dentro de las economías y desigualdad entre economías a lo largo del período 1820-2020.

Otra manera de representar la desigualdad mundial es considerar las tasas de crecimiento de los ingresos según el eje de la distribución mundial de los ingresos. La evolución de la desigualdad mundial entre 1988 y 2008 siguió la pauta comúnmente llamada "curva del elefante" (Lakner y Milanovic, 2013). El grupo mundial de ingreso mediano, constituido principalmente por poblaciones de Asia, y el 5% de ingresos más elevados a escala mundial experimentaron el mayor aumento de la renta real a lo largo del período, mientras que las poblaciones situadas en torno al octavo y noveno percentiles, que corresponden principalmente a las clases media o media baja de las economías avanzadas, registraron un crecimiento de la renta real pequeño o nulo (Lakner y Milanovic, 2013) (véase el gráfico C.4). Un análisis más desglosado indica que la forma de "curva del elefante" puede atribuirse en parte al desmoronamiento de los ingresos en los Estados de la antigua Unión Soviética tras la disolución de esta (Corlett, 2016).

Análisis más recientes apuntan a una disminución de la desigualdad mundial entre 2008 y 2018, con una desaceleración del crecimiento para el 1% superior a escala mundial, una mejora limitada para los percentiles octavo y noveno de la población, y un crecimiento significativo para los percentiles más pobres (Milanovic, 2024). Sin embargo, en contraste con la desigualdad de la riqueza dentro de las economías, la desigualdad de la riqueza a escala mundial ha aumentado: el 38% del crecimiento total de la riqueza entre 1995 y 2021 correspondió al 1% más rico a nivel mundial (Chancel *et al.*, 2021).

Recuadro C.1: La desigualdad mundial ha disminuido recientemente

Gráfico C.4: Menor desigualdad mundial en ingresos, pero mayor desigualdad mundial en riqueza, 1988-2021



Fuente: Cálculos de los autores basados en la base de datos Povcal del Banco Mundial y la base de datos Luxembourg Income Study, así como en la World Inequality Database.
Nota: El gráfico muestra las curvas de incidencia del crecimiento, que miden cuánto han aumentado los ingresos y el patrimonio neto a lo largo del eje de la distribución de la población mundial. El patrimonio neto de un hogar es el volumen total de sus activos financieros.

de la desigualdad resultaría insignificante ante los grandes aumentos del bienestar medio (Artuç, Porto y Rijkers, 2019). Del mismo modo, los mayores beneficios para los consumidores de ingreso bajo derivados de la supresión de aranceles pueden contrarrestar con creces en algunos casos las pérdidas salariales, y reducir, así, la desigualdad (Ural Marchand, 2019). Análisis más recientes de datos desagregados, relativos a los Estados Unidos, indican que el impacto del comercio difiere más entre hogares con niveles de ingresos similares, pero características diferentes, como el sector de empleo o la ubicación, que entre los hogares de ingreso alto y los de ingreso bajo. En consecuencia, la forma de la distribución de los ingresos —una medida de la desigualdad de los ingresos— se mantiene esencialmente constante ante el aumento del comercio, aunque el comercio puede tener efectos muy dispares en trabajadores similares y, por lo tanto, crear ganadores y perdedores (Borusyak y Jaravel, 2024).[3]

2. Si bien la mayoría de las personas obtienen beneficios del comercio, algunas salen perjudicadas

Aunque la mayoría de las personas obtienen beneficios del comercio, algunas de ellas sufren pérdidas, especialmente si están expuestas a distorsiones y obstáculos que limitan su capacidad de adaptación o de su acceso a los mercados extranjeros. Cuando los beneficios agregados derivados del comercio no se distribuyen de forma equitativa, algunas personas ven aumentar sus ingresos, mientras que otras experimentan pérdidas. Los beneficios de las corrientes comerciales van a parar principalmente a los trabajadores de las empresas, sectores o regiones más productivos. No obstante, el comercio afecta a las personas no solo en tanto que trabajadores, sino también como consumidores, y los beneficios del comercio en términos de consumo benefician de manera desproporcionada a los hogares con ingresos relativamente menores. Además, al transferir los recursos a usos en que son más productivos, el comercio puede crear oportunidades de empleo, y estas pueden beneficiar a personas que en un inicialmente se vieron perjudicadas por la transferencia de recursos. Para que esto ocurra, sin embargo, es necesario que exista capacidad de adaptación, por ejemplo mediante la movilidad profesional, sectorial o geográfica. Los factores que impiden esta adaptación, calificados como distorsiones y obstáculos, comprenden problemas como el excesivo poder de mercado o la existencia de normas discriminatorias, y pueden limitar el acceso al comercio y afectar de forma desproporcionada a determinados grupos

de población, como los trabajadores no cualificados, las poblaciones rurales o algunas mujeres.

a) El reparto de los beneficios del comercio entre los trabajadores es desigual

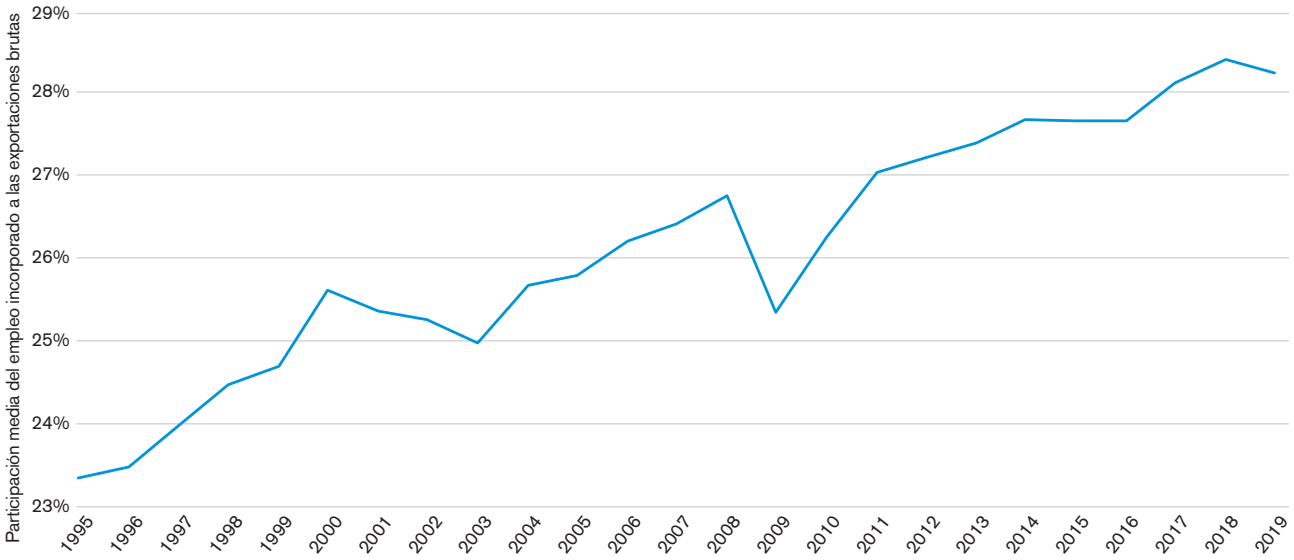
El comercio tiende a aumentar los ingresos y el crecimiento, pero muchos de sus beneficios dependen de la redistribución que tenga lugar dentro de las economías, desde las empresas, sectores o regiones relativamente menos productivos a otros más productivos. De hecho, desde la ventaja comparativa hasta los efectos de escala y selección, las fuentes más influyentes de los beneficios derivados del comercio implican resultados desiguales dentro de las economías. Por este motivo, el comercio beneficia a unas personas más que a otras y puede incluso generar pérdidas absolutas de ingresos para aquellos trabajadores que pierden su empleo por razones relacionadas con el comercio, así como en las regiones en que se producen esas pérdidas de empleo. Sin embargo, estos efectos distributivos del comercio no aumentan necesariamente la desigualdad, ya que pueden beneficiar a trabajadores y regiones cuyos ingresos anteriores eran relativamente más bajos. Además, los datos presentados en esta subsección sugieren que la mayoría de los trabajadores se benefician, lo que está en consonancia con los datos descriptivos que muestran que el comercio representa una parte cada vez mayor del empleo. Por ejemplo, la proporción media de empleos dependientes de las exportaciones en 61 economías sobre las que se dispone de datos aumentó más de un 20% entre 1995 y 2019, y la proporción media de empleos dependientes de las exportaciones ascendió al 28% en 2019 (véase el gráfico C.5).

i) Las ventajas comparativas y la deslocalización hacen que el comercio tenga repercusiones distintas en los trabajadores

La especialización en función de la ventaja comparativa genera una distribución desigual de los beneficios asociados al comercio entre los trabajadores o las regiones. La ventaja comparativa es fruto de las diferencias de productividad entre ocupaciones o sectores que, a su vez, pueden obedecer a innumerables factores, desde la disponibilidad de trabajadores cualificados hasta la calidad de las instituciones. El comercio permite a las economías beneficiarse de estas diferencias, ya que hace posible que se especialicen en la producción de bienes que saben producir relativamente bien e importen aquellos bienes que las economías extranjeras producen mejor que ellas. En consecuencia, en los sectores en expansión se registra un aumento sustancial de los salarios, mientras que los trabajadores de los sectores en recesión corren un mayor riesgo de perder su empleo. Este fenómeno repercute a menudo en las disparidades regionales, ya que los sectores suelen estar agrupados por regiones.

Las repercusiones que la apertura del comercio tiene en los trabajadores varían en función del sector y la región en los que trabajan. Por ejemplo,

Gráfico C.5: Aumento de la participación del empleo incorporado a las exportaciones, 1995-2019



Fuente: Cálculos de los autores realizados a partir de la base de datos Trade in Employment de la OCDE.
Nota: El gráfico muestra la evolución de la participación media del empleo incorporado a las exportaciones brutas como porcentaje del empleo total entre 1995 y 2019 . Incluye tanto el empleo en los sectores exportadores como el empleo en otros sectores nacionales (de las fases iniciales del proceso de producción) incorporados en los insumos intermedios utilizados por los sectores exportadores. El análisis abarca 19 economías de ingreso mediano y 42 economías de ingreso alto. Debido a los efectos de la pandemia COVID-19, se ha omitido el año 2020.

tras el fuerte incremento del comercio con China, y aunque el bienestar general ha aumentado, las regiones de los Estados Unidos más especializadas en el sector manufacturero han registrado un descenso relativo de los ingresos, mientras que las más especializadas en la agricultura y los servicios registraron un aumento relativo de sus ingresos (Caliendo y Parro, 2023). Del mismo modo, en Alemania, las zonas que albergaban sectores que competían con las importaciones, como el textil, sufrieron pérdidas relativas de empleo, mientras que aquellas que dependían de sectores que gozaban de ventajas comparativas, como el del automóvil, experimentaron una expansión tras el aumento del comercio con China y Europa Central y Oriental (Dauth, Findeisen y Suedekum, 2014). En el Brasil, las regiones especializadas en la agricultura o en las industrias extractivas se beneficiaron de la apertura del comercio, mientras que las regiones en las que la presencia del sector manufacturero era mayor sufrieron pérdidas relativas (Costa, Garred y Pessoa, 2016; Dix-Carneiro y Kovak, 2017). En Sudáfrica, las regiones en las que el empleo se concentraba en sectores sujetos a grandes recortes arancelarios registraron pérdidas de empleo en el sector manufacturero en comparación con las regiones cuyos sectores no se vieron afectados por los recortes arancelarios (Erten, Leight y Tregenna, 2019). Por el contrario, en China, en las regiones que experimentaron las mayores reducciones en la incertidumbre de la política comercial tras la adhesión a la OMC, el empleo en el sector manufacturero aumentó y el empleo en el sector agropecuario disminuyó en comparación con otras regiones (Erten y Leight, 2021).

Las repercusiones que la apertura del comercio tiene en los trabajadores varían asimismo en función de su ocupación y sus competencias. La incidencia de la apertura del comercio en los salarios puede ser más pronunciada en caso de exposición profesional que en caso de exposición sectorial (Basco *et al.*, 2024; Ebenstein *et al.*, 2014). Por ejemplo, en los Estados Unidos, el aumento de la competencia de las importaciones procedentes de China provocó pérdidas de ingresos que afectaron principalmente a los trabajadores con salarios bajos de los sectores que competían con las importaciones (Autor *et al.*, 2014). También dio lugar a una reducción de los beneficios derivados del comercio para los trabajadores de cualificación media con competencias propias de un sector o una empresa determinados en Alemania (Dauth, Findeisen y Suedekum, 2014). En Indonesia, los recortes arancelarios permitieron a las empresas importar insumos de mayor calidad y a precios más asequibles, lo que mejoró su competitividad y aumentó la contratación de trabajadores poco cualificados, permitiendo reducir efectivamente la desigualdad y la pobreza (Amiti y Davis, 2012; Kis-Katos y Sparrow, 2015). Del mismo modo, la aplicación del acuerdo de cooperación comercial entre los Estados Unidos y Vietnam abrió nuevas oportunidades de exportación en el sector de los textiles y las prendas de vestir para muchas empresas vietnamitas, lo que benefició sobre todo a los trabajadores más jóvenes con menores niveles educativos y redujo la desigualdad. En general, el comercio y el trabajo interactúan en un entorno dinámico que está en constante evolución en respuesta a diversos factores económicos y sociales. Los efectos del comercio en el empleo de las personas o las regiones pueden cambiar con el tiempo a medida que nuevos sectores se benefician de ventajas comparativas (véase el recuadro C.2).

Las importantes repercusiones del comercio en la desigualdad regional son en gran medida fruto de efectos indirectos intrarregionales. Buena parte de los estudios realizados muestran que las perturbaciones comerciales repercuten en las economías locales a través de efectos indirectos de equilibrio general. Por ejemplo, los efectos negativos sobre los salarios no se limitan a los sectores que compiten con las importaciones, sino que pueden observarse de manera más general en las regiones más gravemente afectadas, muy probablemente porque las pérdidas de empleo y los recortes salariales reducen la demanda local (Autor, Dorn y Hanson, 2013; Hakobyan y McLaren, 2016; Dix-Carneiro y Kovak, 2017). En cambio, la proximidad regional a sectores indirectamente expuestos al aumento de las exportaciones puede contribuir a una parte significativa del incremento del empleo local, impulsado por la movilidad de los trabajadores entre los sectores expuestos directa e indirectamente y a las transferencias de conocimientos (Helm, 2020).

La deslocalización se ha asociado a un aumento de la desigualdad salarial. El auge de las cadenas de valor mundiales (CVM) y la consiguiente deslocalización pueden amplificar los efectos distributivos del comercio, ya que refuerzan el papel de la ventaja comparativa. La división espacial de las etapas de producción permite que la ventaja comparativa opere a un nivel más desagregado de tareas, como la investigación o el ensamblaje, en lugar de solo en el de las mercancías. Esto implica un desplazamiento aún mayor de la demanda de mano de obra hacia los factores que abundan en una economía, lo que amplifica los efectos distributivos (Baldwin, 2016). Aunque, en teoría, los efectos de crecimiento de la productividad asociados a la deslocalización pueden compensar el aumento de la desigualdad (Grossman y Rossi-Hansberg, 2008), los datos empíricos suelen mostrar que la deslocalización aumenta la desigualdad salarial, especialmente entre los trabajadores que desempeñan tareas rutinarias y los que no desempeñan tareas rutinarias (Hummels, Munch y Xiang, 2018). Este fenómeno también se observa en la deslocalización de los insumos de servicios (Crinò, 2010; Ariu *et al.*, 2019).

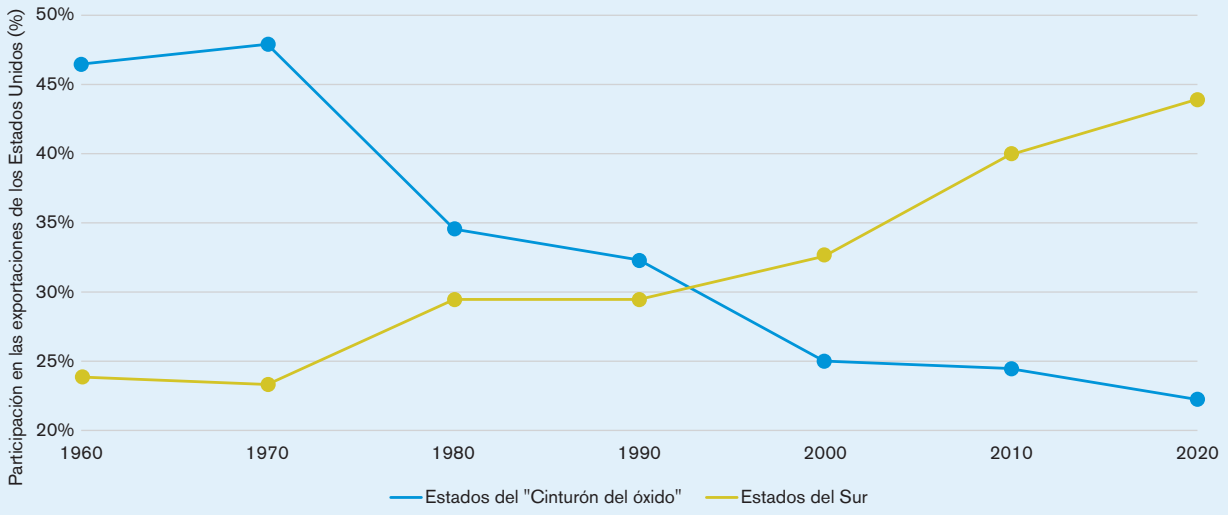
Recuadro C.2: La identidad de quienes resultan beneficiados por el comercio puede cambiar con el tiempo

La identidad de quienes ganan y quienes pierden a consecuencia de la apertura del comercio tiende a cambiar con el tiempo. Los datos sugieren que una importante fuente de beneficios del comercio, la ventaja comparativa, es muy dinámica. Un estudio sobre 90 economías mostró que la cesta de exportaciones de una economía está en constante evolución. De hecho, el 60% de los bienes que representaban el 5% de los principales sectores con mayores ventajas absolutas de esas economías no figuraban entre el 5% de los más importantes hacía dos decenios (Hanson, Lind y Muendler, 2015).

El cambio en las capacidades industriales suele traducirse en cambios en las capacidades regionales. Un ejemplo de ello puede verse en el gráfico C.6, que muestra la evolución de la distribución espacial de las exportaciones en los Estados Unidos en dos grupos de Estados desde 1960 hasta una fecha reciente, y cómo los Estados del Sur han aumentado su participación en las exportaciones a expensas de los Estados del llamado "Cinturón del óxido" (*Rust Belt*).

La dinámica que subyace a la ventaja comparativa y al comercio internacional sugiere que las políticas complementarias deberían ser flexibles y no restringirse necesariamente a sectores o regiones concretos. Además, las evaluaciones de impacto pueden resultar complicadas, ya que a menudo las causas exactas de esta dinámica no están claras.

Gráfico C.6: Participación en las exportaciones de los Estados Unidos por grupos de Estados, 1960-2021



Fuente: Cálculos de los autores basados en los informes de la Oficina del Censo de los Estados Unidos sobre las exportaciones de las empresas manufactureras.
Nota: Los datos corresponden a 1960, 1971, 1983, 1991, 2001, 2011 y 2021, comenzando por el primer año para el que se dispone de datos sobre las exportaciones por Estados y, a continuación, cada 10 años en función de la disponibilidad de datos posteriores. Los Estados del "Cinturón del óxido" son Illinois, Indiana, Michigan, Missouri, el Estado de Nueva York, Ohio, Pensilvania, Virginia Occidental y Wisconsin. Los Estados del Sur son Alabama, Arkansas, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maryland, Mississippi, Carolina del Norte, Oklahoma, Carolina del Sur, Tennessee, Texas, Virginia y Virginia Occidental.

La deslocalización también puede explicar por qué el comercio se asocia a un aumento de la prima a la cualificación en algunas economías en desarrollo. Los datos correspondientes a un conjunto de economías en desarrollo, en su mayoría latinoamericanas, muestran que la apertura del comercio aumentó la prima a la cualificación, definida como la relación entre los salarios de los trabajadores cualificados y los no cualificados. Esta constatación parecía contradecir la teoría tradicional del comercio, que sugiere que el comercio debería aumentar los ingresos del factor que abunda en una economía que, en el caso de las economías en desarrollo, era presuntamente la mano de obra poco cualificada (Goldberg y Pavcnik, 2007). La deslocalización podría ofrecer una posible explicación a este fenómeno. Dado que las mismas tareas deslocalizadas, como el montaje de teléfonos móviles o las operaciones auxiliares internas, pueden considerarse tareas que no hacen un uso intensivo de la mano de obra

cualificada en las economías desarrolladas, pero sí en las economías en desarrollo, la prima a la cualificación puede aumentar en todas partes debido a la deslocalización (Feenstra y Hanson, 1996). Sin embargo, muchos de estos datos relativos al aumento de la prima a la cualificación en las economías en desarrollo proceden de economías de ingreso mediano, como Colombia o México. En cambio, en los estudios sobre economías de ingreso bajo, como Viet Nam o Indonesia, se constata una disminución de la desigualdad salarial debido al comercio y la deslocalización, en consonancia la teoría tradicional del comercio.

ii) La selección, la escala y la aglomeración pueden aumentar la desigualdad salarial

Los beneficios asociados al comercio derivan no solo de las diferencias entre los distintos sectores, sino también del hecho de que el comercio permite a las empresas productivas desarrollarse y beneficiarse de externalidades de aglomeración. Estos factores pueden dar lugar a un comercio intraindustrial que, sin embargo, tiene implicaciones para la desigualdad. Las economías de escala y la autoselección de las empresas más productivas hacia actividades de exportación aumentan las diferencias entre las empresas grandes y las pequeñas lo cual, dados los diferentes perfiles de empleo de estas empresas, repercute en la desigualdad individual. La aglomeración beneficia a algunas regiones a expensas de otras, lo que afecta a la desigualdad espacial. Este fenómeno es similar al de la ventaja comparativa, pero sus consecuencias son más claras en lo que se refiere a la fractura entre zonas rurales y zonas urbanas.

Las grandes empresas productivas dominan las exportaciones y las importaciones. Los datos empíricos, respaldados por la teoría económica, confirman el importante papel de las grandes empresas productivas tanto en las exportaciones como en las importaciones. Por ejemplo, en los Estados Unidos, solo alrededor del 18% de las empresas exportaron y solo el 9% importaron en 2021. De ellas, las grandes empresas, es decir, las que tienen más de 500 empleados, representaban más de dos tercios del valor de las exportaciones y las importaciones (U.S. Census Bureau, 2023). En la Unión Europea, en 2021, los importadores con más de 250 empleados constituían solo el 2,8% del número de empresas importadoras, pero representaron el 56,1% de las importaciones extracomunitarias. Los grandes exportadores representaban el 3,6% del número de empresas exportadoras y el 64,8% del valor de las exportaciones (Eurostat, 2023). Del mismo modo, en una muestra de 32 economías de ingreso bajo y mediano, el principal exportador representa por sí solo una media de alrededor del 14% de las exportaciones no petroleras de un país (Freund y Pierola, 2015).

Las grandes empresas también suelen reaccionar mejor a la competencia de las importaciones. Por ejemplo, un estudio sobre las empresas mexicanas que se enfrentan a la competencia de las importaciones procedentes de China reveló que las empresas más pequeñas vieron reducidas sus ventas y tenían más probabilidades de cerrar, mientras que las más grandes se vieron relativamente menos afectadas por la competencia de las importaciones. Además, las grandes empresas se beneficiaron mucho más del acceso a insumos chinos más baratos, lo que se tradujo en un aumento de las ventas y de la supervivencia de los productos. Estos factores provocaron una transferencia de las cuotas de mercado hacia las empresas más grandes, lo que benefició a la economía en general, pero afectó negativamente a los trabajadores de las empresas más pequeñas (Iacovone, Rauch y Winters, 2013).

La concentración del comercio en un pequeño número de empresas incide en la desigualdad, porque estas empresas tienden a pagar salarios más altos y a contratar a empleados más cualificados. Los salarios medios pagados por las empresas exportadoras en las economías en desarrollo son entre un 6% y un 35% superiores a los pagados por las empresas no exportadoras (Bernard *et al.*, 2007; Fariñas y Martín-Marcos, 2007; Baumgarten, 2013). Del mismo modo, se ha estimado que el salario medio pagado por las empresas exportadoras en las economías de ingreso bajo y mediano era un 31% superior al de las otras empresas del mismo sector (Brambilla, Depetris Chauvin y Porto, 2017). Parte de este efecto se debe a que los exportadores normalmente también importan, y la importación también está asociada a una prima salarial importante (Martins y Opromolla, 2011). Una parte importante de la prima salarial se debe a que las empresas comerciales tienden a emplear a trabajadores más cualificados y a adaptar mejor las cualificaciones de los empleados a las tareas. En consecuencia, el comercio, al aumentar la prima a la cualificación, acentúa la desigualdad salarial (Helpman *et al.*, 2016; Bombardini, Orefice y Tito, 2019).

Las diferencias entre las empresas que compiten con las importaciones y las empresas comerciales pueden aumentar no solo la prima a la cualificación, sino también la desigualdad entre trabajadores con niveles de cualificación similares. Se ha observado que la disminución de los costos del comercio en las economías emergentes aumenta los salarios en las empresas exportadoras, tanto para los trabajadores poco cualificados como para los altamente cualificados, pero reduce los salarios en las empresas que compiten con las

importaciones. Además, la disminución de los aranceles que gravan los insumos provocó un aumento de los salarios en las empresas importadoras en comparación con las empresas que solo adquieren insumos en el país (Verhoogen, 2008; Amiti y Davis, 2012; Helpman *et al.*, 2016). Las variaciones en la calidad de los productos fabricados por las empresas también pueden hacer que el comercio afecte de manera diferente a trabajadores similares. Datos recientes muestran que las empresas francesas que producen calzado más caro, y por tanto sus trabajadores, se vieron menos afectadas por la competencia de las importaciones procedentes de economías de costos bajos que las empresas que cobran precios bajos (Piveteau y Smagghue, 2024). La deslocalización puede generar desigualdad entre trabajadores similares, ya que permite a algunos trabajadores poco cualificados de las economías en desarrollo acceder a tecnologías avanzadas trabajando para filiales de empresas multinacionales que pagan importantes primas salariales (Antràs, Garicano y Rossi-Hansberg, 2006; Baldwin y Robert-Nicoud, 2014).

La desigualdad de género puede acentuar las disparidades entre trabajadores con niveles de cualificación similares. Según estudios recientes, las empresas comerciales que exigen interacciones en zonas horarias diferentes y viajes de larga distancia recompensan a los empleados que perciben como más flexibles con respecto a estos requisitos. Esto suele beneficiar a las perspectivas profesionales y a los salarios de los hombres. Según estudios sobre Noruega y Sudáfrica, la diferencia salarial entre hombres y mujeres en las empresas exportadoras es de 2 a 3 puntos porcentuales mayor que en las empresas no comerciales, una vez tenidas en cuenta las características de los trabajadores. En el caso de Noruega, esta diferencia solo afecta a los hombres y mujeres altamente cualificados, ya que las exigencias de flexibilidad son especialmente pronunciadas entre los cuadros directivos (Bøler, Javorcik y Ulltveit-Moe, 2018; Janse van Rensburg *et al.*, 2020).

La desigualdad espacial también puede aumentar cuando las plantas exportadoras se concentran solo en ciertos territorios de una economía. La actividad exportadora tiende a estar muy concentrada en las grandes ciudades (García Marín *et al.*, 2020). Un estudio relativo a cuatro economías de ingreso mediano y alto constató que esta concentración espacial se debía principalmente a variaciones intrasectoriales, más que a diferencias intersectoriales. La variaciones intrasectoriales se debían principalmente a las empresas más productivas, que son más susceptibles de pagar mayores salarios y de implantarse en las grandes ciudades. En consecuencia, el comercio aumenta la desigualdad salarial entre las zonas urbanas y las zonas rurales. Sin embargo, cuando los precios en las grandes ciudades son más elevados que en las zonas rurales, una mayor desigualdad salarial no se traduce necesariamente en una mayor desigualdad en términos de bienestar (Bakker *et al.*, 2024).

iii) El comercio no solo afecta al empleo y a los salarios, sino también a la calidad del empleo

El comercio puede contribuir a mejorar las condiciones de trabajo. A pesar de las noticias ocasionales sobre las condiciones de trabajo abusivas en determinadas empresas exportadoras, los datos empíricos sugieren que, por término medio, las empresas de capital extranjero y las empresas exportadoras suelen ofrecer mejores condiciones de trabajo que las empresas nacionales de las economías en desarrollo. Además de salarios más elevados, las empresas multinacionales y exportadoras brindan más oportunidades de empleo formal y pueden mejorar diversas condiciones de trabajo, por ejemplo en materia de seguridad y salud laboral (Park, Lundquist y Stolzenburg, 2023). Estos efectos pueden verse amplificados por las cadenas de suministro, ya que algunas empresas multinacionales, motivadas por la demanda de productos sostenibles por parte de los consumidores y por la presión de las organizaciones no gubernamentales, presionan a sus proveedores para que apliquen las normas laborales. Esto se consigue a menudo por medio de contratos de suministro relacionales, que prevén incentivos financieros para los proveedores que cumplen las normas y cláusulas de rescisión del contrato en caso de incumplimiento (véanse el capítulo D.3 y el recuadro D.3).

Al fomentar unas condiciones económicas en las que las familias dependen menos de los ingresos de los niños, el comercio puede contribuir a reducir el trabajo infantil. La prevalencia del trabajo infantil no solo priva a los niños de su infancia y de una educación, sino que perpetúa un ciclo de pobreza que frena el desarrollo económico a largo plazo. El comercio, al aumentar los ingresos y bajar los precios, puede reducir significativamente el trabajo infantil. Las familias pueden así cubrir las necesidades y la educación de sus hijos sin depender del trabajo infantil para obtener ingresos adicionales. Además, a medida que las economías crecen y se diversifican gracias al comercio, las oportunidades de empleo para los adultos pueden mejorar, reduciendo aún más la necesidad económica del trabajo infantil (Edmonds y Pavcnik, 2004; Ugarte, Olarreaga y Saiovici, 2023).

iv) La repercusión global del comercio en los distintos trabajadores es compleja

Los efectos netos del comercio sobre los distintos trabajadores combinan la incidencia de la competencia de las importaciones, del acceso a

los insumos extranjeros y de las oportunidades de exportación. Estos tres elementos actúan a distintos niveles, incluida la ocupación, la empresa, el sector y la región. Esto genera un gran número de efectos potenciales que el comercio puede tener sobre los trabajadores, con un efecto neto que dependerá de cuáles sean los elementos dominantes. Por ejemplo, un trabajador puede residir en una región que compite con las importaciones pero trabajar para una gran empresa que obtiene una gran parte de sus insumos del extranjero, de modo que estos dos últimos elementos pueden compensar el primero.

La consecuencia principal del carácter multidimensional de estos efectos que el comercio tiene en los trabajadores es que variarán de una economía a otra e incluso entre personas de similares características. En consecuencia, los efectos del comercio en el mercado laboral no se traducen sistemáticamente en un aumento o una disminución de la desigualdad a un nivel más agregado. Parte de los estudios realizados sobre algunas economías constatan que el comercio tiene un efecto negativo significativamente mayor en las personas de bajos ingresos a través del mercado de trabajo (Ural Marchand, 2019; Adão *et al.*, 2022), mientras que otros observan un efecto positivo significativamente mayor en las personas de bajos ingresos en otras economías (Dix-Carneiro y Kovak, 2017). Esto coincide con trabajos recientes que sugieren que el grado de exposición ocupacional, sectorial y geográfica al comercio tiene probablemente una mayor incidencia sobre los resultados de los trabajadores que factores personales como la educación y, por extensión, los ingresos (Artuç, Chaudhuri y McLaren, 2010; Traiberman, 2019; Kim y Vogel, 2021; Costinot, Sarvimäki y Vogel, 2024).

Sin embargo, la exposición inicial al comercio no es el único factor que determina sus efectos a largo plazo, ya que la capacidad de adaptación también es importante. Los trabajadores de las empresas que se enfrentan a una mayor competencia de las importaciones pueden tener que adquirir nuevas cualificaciones para seguir siendo competitivos en el mercado de trabajo, estudiar las oportunidades que ofrecen otros sectores en crecimiento o considerar la posibilidad de trasladarse a regiones con perspectivas de empleo más favorables (véase el recuadro C.3). El estudio del aumento de las importaciones de cereales en Prusia en torno a 1900 muestra que los persistentes efectos negativos sobre los ingresos de los trabajadores afectados pudieron evitarse gracias a una fuerte movilidad de los trabajadores hacia otros sectores y regiones (Bräuer y Kersting, 2024). Algunos resultados recientes indican que las transiciones laborales derivadas del acceso a insumos extranjeros más baratos pueden contribuir de manera significativa al crecimiento de los salarios que perciben las personas. Por el contrario, la pérdida involuntaria de puestos de trabajo debido a la competencia de las importaciones puede generar desempleo y obligar a los trabajadores a aceptar salarios más bajos en los nuevos empleos (Arni *et al.*, 2024). Esto pone de relieve que el grado en que los trabajadores pueden adaptarse a las perturbaciones comerciales es fundamental, y que esta capacidad suele estar relacionada con factores como la educación, los ingresos o el género.

b) El comercio beneficia a los consumidores, y su repercusión es mayor en los hogares de ingreso más bajo

El comercio genera mejoras sustanciales del bienestar al poner a disposición de los consumidores un conjunto más económico y variado de productos. Muchos modelos económicos del comercio internacional hacen hincapié en los beneficios derivados del consumo más que en los derivados de los efectos en el mercado laboral, lo cual tiene sentido, ya que los efectos del comercio en el consumo afectan a una proporción mucho mayor de la población que los efectos en el mercado laboral. A pesar de ello, en algunas economías la política comercial se centra en los efectos del comercio en los trabajadores, sobre la base de que los individuos no son solo consumidores, sino también trabajadores. Sin embargo, ese enfoque prescinde del hecho de que una proporción sustancial de personas no trabajan, por ejemplo porque están jubiladas o son demasiado jóvenes. Además, una gran proporción de trabajadores en las economías de todos los niveles de ingresos, pero especialmente en las de ingreso alto con grandes sectores de servicios públicos, no se enfrentan a la competencia de las importaciones. De hecho, según datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), la proporción media de la población afectada por la competencia de las importaciones era tan solo del 1,85% en 2019 en el caso de las 14 economías más pobladas abarcadas por la base de datos (véase el gráfico C.7), y apenas ha variado con respecto a 1995. En las economías más pequeñas, esa cifra era ligeramente mayor: el promedio correspondiente a las 58 economías incluidas en la base de datos era aún limitado, del 5,89%. Como consecuencia, es probable que los efectos positivos del comercio en el consumo, incluso para la mayoría de los trabajadores, repercutan directamente en un mayor número de personas que los efectos en el mercado laboral.

Las grandes mejoras del bienestar generadas por el comercio a través del consumo tienen considerables efectos redistributivos y pueden contrarrestar los efectos de aumento de la desigualdad en el mercado laboral. Recientemente, en un trabajo de investigación se examinó en qué medida los efectos del

Recuadro C.3: Los estudios sobre las perturbaciones asociadas a la competencia de las importaciones, en contexto

Tal como se analiza en el presente capítulo, los limitados efectos del comercio sobre la desigualdad no contradicen los datos que ponen de manifiesto las pérdidas relativas regionales e individuales asociadas al comercio internacional. Los estudios muestran que las perturbaciones vinculadas a la competencia de las importaciones pueden tener efectos negativos sobre los ingresos de las personas afectadas, en comparación con lo que sucede con los trabajadores o regiones no afectados. Desde las repercusiones sobre la pobreza hasta los efectos sobre el empleo informal y el empleo en el sector manufacturero, los estudios muestran que la intensificación de la competencia de las importaciones puede causar importantes perturbaciones en el mercado de trabajo a nivel local (Topalova, 2007; Autor, Dorn y Hanson, 2013; Dix-Carneiro y Kovak, 2017).

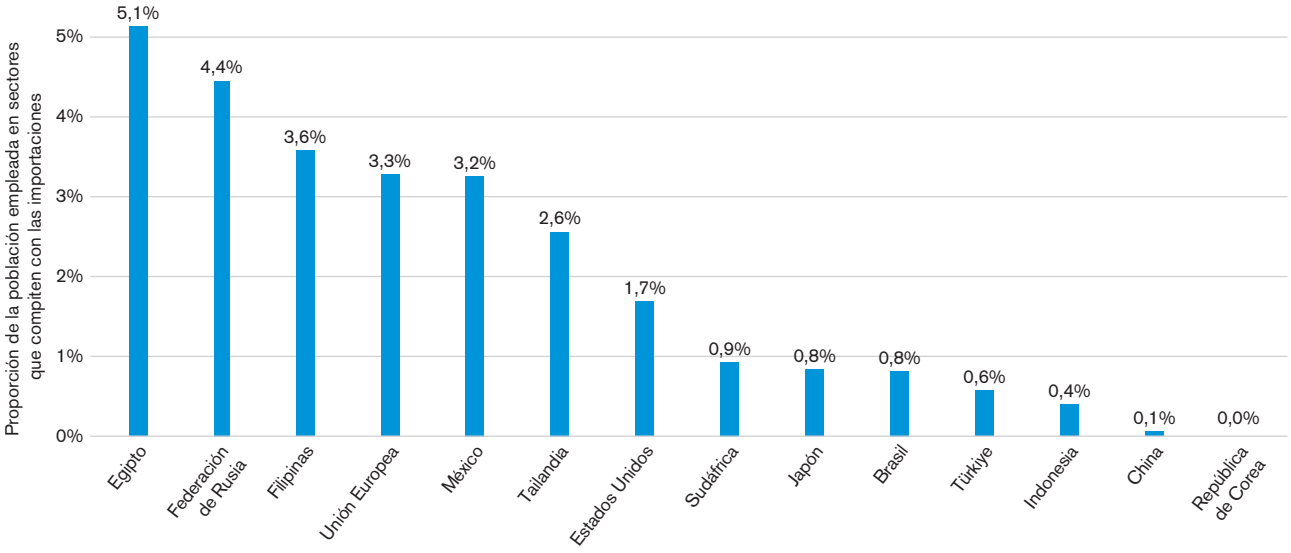
Sin embargo, al centrarse en la competencia de las importaciones, a menudo procedentes de un único interlocutor comercial, estos estudios no tienen en cuenta la multitud de canales a través de los cuales el comercio afecta a las personas y las regiones, incluidas las oportunidades de exportación, el acceso a insumos más baratos y la disminución de los precios de consumo. Por ejemplo, hay datos empíricos que muestran que un mejor acceso a los mercados aumenta los salarios a nivel sectorial en una amplia muestra de economías (Olarreaga, Piermartini y Porto, 2020). Del mismo modo, McCaig (2011) constata que las provincias de Viet Nam que se beneficiaron de mayores recortes arancelarios en los mercados estadounidenses tras la aplicación del acuerdo de cooperación comercial entre los Estados Unidos y Viet Nam experimentaron mayores descensos en las tasas de pobreza. Dado que estos canales a menudo operan en direcciones opuestas, los efectos sobre la desigualdad podrían parecer más marcados. Por ejemplo, cuando los Estados Unidos se enfrentaron a una mayor competencia de las importaciones procedentes de China, incluso las estimaciones académicas más elevadas eran pequeñas en relación con la rotación global en el mercado laboral de una economía del tamaño de la estadounidense. Así, una comparación simple de los 2,4 millones de despidos asociados con la competencia de las importaciones chinas entre 1999 y 2011, según lo estimado por Acemoglu *et al.* (2016), y los cerca de 2 millones de despidos mensuales registrados en el sector no agropecuario de los Estados Unidos durante el mismo período, según datos de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, supondría que el comercio habría contribuido a menos del 1% del total de despidos del período.

Otros estudios que evalúan los efectos más amplios de la competencia de las importaciones chinas, incluido el aumento del empleo en los sectores de la construcción y los servicios debido a la importación de insumos a bajo costo, mencionan que la mayor competencia de las importaciones ha tenido efectos negativos relativamente menores, o incluso positivos, sobre la creación neta de empleo. Incluso cuando se examina específicamente el empleo en el sector manufacturero, estos estudios constatan efectos absolutos relativamente pequeños debido a factores compensatorios (Feenstra y Sasahara, 2018; Caliendo, Dvorkin y Parro, 2019).

Las estimaciones relativamente modestas de los efectos de la competencia de las importaciones en el mercado de trabajo coinciden con los estudios teóricos y los datos empíricos sobre la influencia del comercio en el empleo (Bacchetta y Stolzenburg, 2019). Si las distorsiones del mercado laboral, como los desequilibrios entre las cualificaciones ofrecidas y las requeridas en el mercado de trabajo, son sectoriales, el comercio puede afectar al desempleo agregado reasignando recursos entre sectores. Sin embargo, estos efectos son relativamente menos importantes que las distorsiones subyacentes que originan el desempleo. Así, los estudios empíricos concluyen que la apertura del comercio tiene pequeños efectos positivos sobre el empleo. Por ejemplo, se ha observado que un incremento de 10 puntos porcentuales en la apertura total del comercio habría reducido el desempleo agregado en las economías de ingreso alto en aproximadamente tres cuartos de punto porcentual (Felbermayr, Prat y Schmerer, 2011).

Por lo tanto, las publicaciones sobre la competencia de importaciones vienen a complementar los estudios más exhaustivos citados en el presente capítulo. Además, incluso pequeños efectos agregados pueden causar perturbaciones importantes si se concentran en algunos sectores o regiones y se prolongan en el tiempo. Varios rasgos específicos de la economía, como la presencia de la economía informal o el poder de mercado, influyen en los efectos del comercio y hacen más difícil que algunas personas se adapten a la competencia de las importaciones o accedan a nuevas oportunidades de exportación. No tener en cuenta estos factores podría llevar a subestimar las consecuencias distributivas del comercio.

Gráfico C.7: Proporción relativamente limitada de trabajadores en los sectores que compiten con las importaciones, 2019



Fuente: Cálculos de los autores realizados a partir de la Base de Datos sobre el Comercio en Valor Añadido (TiVA) y la Base de datos Trade in Employment de la OCDE.
Nota: El gráfico muestra la proporción del empleo en los sectores que compiten con las importaciones de determinadas economías que cuentan con una población numerosa y disponen de datos de 2019. Los sectores que compiten con las importaciones se definen como aquellos cuyas importaciones brutas exceden del 15% de la producción, y en la base de datos representan el 25% del extremo superior de los sectores en términos de penetración de las importaciones.

comercio en el consumo repercuten de manera diferente en las personas y, por ende, en la desigualdad. En ese trabajo de investigación se destacan en particular dos vías, que implican ambas mayores mejoras del bienestar de los hogares de bajos ingresos: preferencias no homotéticas (es decir, pautas de consumo dependientes de los ingresos o de la riqueza) y elasticidades-precio heterogéneas. La primera de esas vías funciona a través de los hogares de ingreso más bajo que gastan una proporción mayor de sus ingresos en productos importados, con lo que se benefician más del comercio. La segunda funciona a través de los hogares de ingreso más bajo que son más sensibles a las variaciones de los precios y, por lo tanto, se benefician más de las reducciones de precios inducidas por el comercio.

Los consumidores de los hogares de bajos ingresos tienden a beneficiarse más de la apertura del comercio. Se estima que los beneficios del comercio relacionados con el consumo son dos veces mayores para los hogares pobres, por su gasto en productos importados relativamente más elevado, que para los hogares ricos, que tienden a consumir más servicios no comerciados (Fajgelbaum y Khandelwal, 2016). Por consiguiente, el aumento de los costos del comercio puede tener mayor repercusión en el poder adquisitivo de los consumidores de bajos ingresos. Por ejemplo, la salida del Reino Unido del mercado único y de la unión aduanera de la UE generó un aumento del 6% en los precios de los alimentos, lo que incrementó el costo de la vida de los hogares más pobres en más del 52% en comparación con los hogares más ricos (Bakker *et al.*, 2022). A lo largo de la distribución de la riqueza, las diferencias en el consumo pueden ser aún más marcadas. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los hogares de ingreso más bajo experimentaron aumentos del bienestar superiores en un 57% a los experimentados por los hogares de ingreso más alto tras la adhesión de China a la OMC en 2001 (Carroll y Hur, 2020).

La repercusión del comercio en los consumidores viene determinada en parte por el tipo de productos objeto de comercio y los interlocutores comerciales participantes. Datos más detallados llevan a conclusiones más complejas sobre la progresividad de los efectos de la apertura del comercio a través del consumo. Estudios recientes han constatado que las pautas de consumo de los Estados Unidos, que pueden ser representativas de las de otras economías de ingreso alto, son menos variadas a lo largo de toda la distribución de los ingresos de lo que indican los datos agregados, ya que los hogares de ingreso alto consumen más variedades importadas dentro de los sectores (Borusyak y Jaravel, 2021). Como resultado, los beneficios del comercio relacionados con el consumo pueden no tener ningún sesgo de ingresos en los Estados Unidos. Sin embargo, una desagregación mayor de los datos muestra que el origen de las importaciones tiene

importancia. Las importaciones procedentes de economías de ingreso alto son más importantes en el consumo de los hogares de ingreso alto. En cambio, en los Estados Unidos, corresponde a las importaciones procedentes de economías de ingreso bajo, en particular China, una mayor proporción del gasto de los hogares de ingreso bajo en productos de importación (Jaccard, 2023). Análogamente, las importaciones estadounidenses procedentes de China dirigidas directamente a los consumidores, que están exentas de aranceles en virtud de las denominadas normas "*de minimis*"[4], se envían predominantemente a regiones de ingreso bajo de los Estados Unidos y benefician de manera desproporcionada a los hogares más pobres (Fajgelbaum y Khandelwal, 2024).

En las economías en desarrollo, los beneficios del comercio relacionados con el consumo tienden a favorecer más a los segmentos más pobres de la población. Se ha constatado que la apertura del comercio hace que bajen los precios, en particular los de los bienes consumidos por los hogares más pobres en algunas economías emergentes (Ural Marchand, 2012). Los hogares de bajos ingresos de las economías en desarrollo se benefician de manera desproporcionada de la apertura del comercio porque gastan una parte mayor de su presupuesto en productos alimenticios, que están sujetos a aranceles comparativamente elevados (Artuç, Porto y Rijkers, 2019). Sin embargo, en el caso de los hogares cuyos ingresos dependen de la venta de productos agropecuarios, la reducción de los precios de consumo puede no compensar necesariamente la pérdida de ingresos causada por la eliminación de la protección arancelaria (Nicita, Olarreaga y Porto, 2014).

Los beneficios del comercio relacionados con el consumo pueden favorecer a los pobres no solo debido a que sus pautas de consumo son diferentes, sino también a que los hogares de bajos ingresos son más sensibles a las variaciones de los precios. Según estudios recientes, cuando disminuyen los precios de importación, es más probable que los hogares de ingreso más bajo opten por productos más asequibles que lo hagan los hogares de ingreso más alto. Por ejemplo, en Suiza se demostró que una disminución repentina de los precios de importación aumentaba el bienestar de los hogares de ingreso más bajo en aproximadamente un 30% más que el de los hogares de ingreso más alto, porque los hogares de ingreso más bajo ajustaban más su gasto (Auer *et al.*, 2024). Análogamente, en los Estados Unidos, los hogares más pobres se beneficiarían cuatro veces y media más que los hogares más ricos de una reducción del 10% de los costos de las importaciones estadounidenses, debido a su mayor sensibilidad a los precios (Waugh, 2023).

c) Las distorsiones y los obstáculos pueden dar lugar a una concentración de pérdidas para algunas personas

La repercusión del comercio en las personas se ve influida por muchos factores que pueden dar lugar a que se concentren y persistan las pérdidas de algunas personas. La repercusión directa del comercio es compleja y no suele guardar relación con la educación ni con los ingresos o, en todo caso, favorece a los pobres a través de los efectos en el consumo. Sin embargo, con frecuencia esa repercusión viene configurada por distorsiones y obstáculos, como los costos de movilidad, la informalidad o el poder de mercado. Esos factores impiden el ajuste al no permitir que las personas avancen hacia el logro de los beneficios del comercio. También limitan el alcance de dichos beneficios, por ejemplo al obstaculizar la participación de algunos grupos en el comercio. De hecho, la exposición a algunas de esas distorsiones está estrechamente vinculada a la educación y los ingresos, así como a otras características regionales o individuales, como el lugar en que viven las personas o el tipo de trabajo que tienen. Como resultado, cuando hay numerosas distorsiones y obstáculos, el comercio puede agravar las desigualdades existentes en ausencia de políticas complementarias.

i) Las distorsiones y los obstáculos que afectan a los efectos distributivos del comercio son importantes y variados

Los datos indican que la repercusión combinada de las distorsiones y los obstáculos puede ser importante, incluso en las economías de ingreso alto. Aunque resulta difícil cuantificar la repercusión de cada distorsión, se pueden obtener indicadores de los efectos agregados observando la movilidad entre ocupaciones, sectores y regiones, o evaluando la duración de los períodos de ajuste. Esos indicadores muestran que los costos de adaptación a las conmociones comerciales para los trabajadores que compiten con las importaciones son elevados, y que los beneficios del comercio no llegan a todo el mundo. Por ejemplo, hay estudios que muestran que el costo que supone para los trabajadores cambiar de sector o de ocupación tras producirse conmociones comerciales es equivalente a varias veces el salario anual de un trabajador (Artuç, Chaudhuri y McLaren, 2010; Dix-Carneiro, 2014; Traiberman, 2019). Aunque esos costos son importantes en todas partes, son particularmente elevados en las economías en desarrollo, donde se estima que son en promedio un 33% mayores que en las economías de ingreso alto (Artuç, Lederman y Porto, 2015). Análogamente, la movilidad entre regiones tiende a ser relativamente baja en muchas economías, y esa migración interna no responde significativamente,

al menos a corto plazo, a las conmociones comerciales (Topalova, 2007; Hakobyan y McLaren, 2016; Erten, Leight y Tregenna, 2019; Autor, Dorn y Hanson, 2023). Como resultado, la adaptación de una economía a la apertura del comercio tiende a ser relativamente lenta. En algunas economías, el ajuste puede llegar a durar hasta dos decenios tras la liberalización (Artuç, Chaudhuri y McLaren, 2010; Dix-Carneiro y Kovak, 2017; Autor, Dorn y Hanson, 2021).

Un alto grado de informalidad del mercado laboral dificulta el ajuste a la apertura del comercio. En las economías de ingreso bajo, el trabajo informal representa el 89% del empleo total. Los trabajadores del sector informal suelen obtener ingresos inferiores a los de los trabajadores del sector formal con cualificaciones similares, y no gozan de los mismos beneficios y protecciones que ellos (OIT, 2023). La informalidad puede ralentizar el ajuste a las conmociones comerciales bloqueando a los trabajadores que no tratan de aprovechar oportunidades más productivas. Por ejemplo, estudios sobre el Brasil y México han constatado que el sector informal, que presenta pocos obstáculos a la entrada, absorbe trabajadores tras producirse perturbaciones relacionadas con las importaciones, y que esos trabajadores permanecen en dicho sector durante largos períodos, en lugar de migrar a regiones más productivas o pasar al empleo formal en otros sectores (Arias *et al.*, 2018; Dix-Carneiro y Kovak, 2019). Al permitir que las empresas de hasta un determinado tamaño operen sin incurrir en costos de formalización, la informalidad también disuade a las empresas productivas de crecer, por ejemplo aprovechando las oportunidades de exportación (Ulyssea, 2018; Dix-Carneiro *et al.*, 2024). En consecuencia, la informalidad reduce los beneficios del comercio e impide a los trabajadores avanzar hacia el logro de esos beneficios.

Unos niveles elevados de poder de mercado permiten a las empresas no transferir la reducción de los costos a los trabajadores y los consumidores, y también reducen la capacidad de los trabajadores de tratar de aprovechar las oportunidades que se presentan. Hay pruebas que demuestran que, cuando la apertura del comercio hace que disminuyan los costos de los insumos, las empresas con poder de mercado no reducen los precios en consonancia con las economías de costos, sino que aumentan sus márgenes de beneficio (De Loecker *et al.*, 2016). Además, una parte importante de las economías de costos relacionadas con el comercio es absorbida por los intermediarios que operan en entornos no competitivos. Varios estudios sobre las exportaciones de productos agropecuarios indican que los ingresos de los agricultores serían considerablemente más elevados si los intermediarios de exportación se comportaran de manera competitiva (Dhingra y Tenreyro, 2020; Dragusanu, Montero y Nunn, 2022). Datos de Kenya, Nigeria y Etiopía constatan que los intermediarios se apropian de la mayor parte del superávit resultante de la caída de los precios mundiales, en lugar de transferirla a los consumidores (Atkin y Donaldson, 2015; Bergquist y Dinerstein, 2020).

El poder de mercado es importante no solo en los mercados de productos sino también en los mercados laborales. Esto afecta especialmente a las economías en desarrollo, en las que la concentración de los empleadores es especialmente alta (Armangue-Jubert, Guner y Ruggieri, 2024). Se ha constatado que las rebajas salariales son mayores para los trabajadores cualificados de las grandes empresas, lo que limita los incentivos para la redistribución a esas empresas más productivas (Castillo, Garcia-Marin y Tapia, 2023). Los efectos del comercio en los trabajadores pueden diferir en función de la estructura del mercado y el poder de mercado de las empresas que participan en el comercio internacional. En los mercados laborales con pocos empleadores en relación con el número de trabajadores (es decir, los monopsonios o los oligopsonios), los beneficios de exportación no siempre llegan a los trabajadores, sino que aumentan los beneficios de las empresas (Amodio, Medina y Morlacco, 2022; Felix, 2022; Amodio y Roux, 2024). Se ha constatado que algunas grandes empresas exportadoras ofrecen compensaciones en forma de servicios locales, como alojamiento o enseñanza, en lugar de salarios, con el fin de reducir la movilidad de los trabajadores (Méndez y Van Patten, 2022). El comercio puede incluso empeorar la concentración en el mercado laboral. Por ejemplo, en los Estados Unidos, la competencia de las importaciones procedentes de China permitió a los empleadores únicos de los mercados laborales locales aprovechar su poder de mercado y reducir los salarios (Benmelech, Bergman y Kim, 2018). Esa concentración del mercado laboral puede haber influido en la disminución de la parte de los ingresos asignada a la mano de obra, aunque los datos actuales no constatan la existencia de una vinculación estrecha entre el comercio y la disminución de la parte asignada a la mano de obra (Abdih y Danninger, 2017; Karabarbounis, 2024).

La presencia de empresas de propiedad estatal puede limitar el alcance de los beneficios del comercio. Las empresas de propiedad estatal pueden limitar los beneficios del comercio basados en la competencia. Por ejemplo, se ha constatado que algunas adhesiones a la OMC han reducido los beneficios de las empresas privadas pero han aumentado su productividad, mientras que las empresas de propiedad estatal no han experimentado cambios significativos (Brandt *et al.*, 2017; Baccini, Impullitti y Malesky, 2019). Los datos muestran además que determinados instrumentos de política comercial, como las licencias, las restricciones a la inversión extranjera directa o los contingentes, pueden tener efectos

de distorsión particularmente importantes en presencia de empresas de propiedad estatal o de empresas relacionadas de otro modo con el ámbito político, ya que estas empresas suelen ser las principales beneficiarias de esos instrumentos, lo que limita la expansión de las empresas privadas más productivas (Khandelwal, Schott y Wei, 2013; Rijkers, Freund y Nucifora, 2017; Naidu, Robinson y Young, 2021). Las empresas de propiedad estatal también pueden limitar la transferencia de las economías de costos a los precios de consumo tras la liberalización arancelaria, debido a su menor sensibilidad a los costos (Han *et al*., 2016).

Los mercados de capitales insuficientemente desarrollados pueden reducir sustancialmente las exportaciones e impedir el ajuste a las conmociones comerciales. El comercio utiliza más intensivamente financiación que las transacciones internas porque necesita capital para el transporte, el seguro y el cumplimiento de las reglamentaciones internacionales. Como resultado, los mercados financieros insuficientemente desarrollados reducen el número de empresas que exportan y el valor de sus exportaciones (Kohn, Leibovici y Szkup, 2016). Esos efectos no son los mismos para las distintas empresas, pero son especialmente graves para las empresas con más limitaciones financieras y las empresas que operan en sectores de gran intensidad de capital, mientras que las empresas de propiedad extranjera se ven menos afectadas, ya que pueden acceder a los mercados de capitales de varias economías (Manova, 2013; Manova, Wei y Zhang, 2015). Además, las dificultades o los obstáculos a que se enfrentan las empresas para reasignar el capital entre productos o fábricas, por ejemplo a causa del tamaño menor de la empresa o el mercado, o debido a la ausencia de mercados secundarios, pueden ralentizar y distorsionar el ajuste. Por ejemplo, un estudio sobre el Perú constató que, cuando las empresas no podían reasignar el capital, las inversiones no podían responder a las oportunidades de mercado, lo que aumentaba la asignación inadecuada de las inversiones y llevaba a la salida de empresas productivas del mercado (Lanteri, Medina y Tan, 2023).

Una reglamentación excesivamente restrictiva del mercado laboral puede impedir que los trabajadores se trasladen a empresas y sectores más productivos. Una legislación estricta de protección del empleo puede limitar la capacidad de las empresas de despedir trabajadores de manera inmediata en respuesta a conmociones negativas, lo que contribuye a mantener el empleo y el consumo privado. Al mismo tiempo, una legislación estricta en materia de empleo puede también obstaculizar el proceso de ajuste salarial y la transición de los trabajadores a empleos más productivos, lo que demora el ajuste del mercado de trabajo y de la producción a la nueva situación económica (OMC, 2017). Los trabajos de investigación han demostrado que una reglamentación estricta en materia de protección del empleo ralentiza el ritmo de la reasignación de puestos de trabajo, especialmente en las grandes empresas sujetas a una mayor reglamentación laboral y en los sectores que requieren una adaptación de la mano de obra (Haltiwanger, Scarpetta y Schweiger, 2014). Se ha constatado que unos costos de despido elevados a causa de la legislación en materia de protección del empleo mitigan los efectos de las conmociones comerciales en el desempleo, pero dan lugar a una tasa baja de reasignación de puestos de trabajo, ralentizando el ajuste a las conmociones comerciales y limitando la expansión de las empresas productivas (Kambourov, 2009; Ruggieri, 2022). Las restricciones a la migración interna también imponen un costo de ajuste a las conmociones comerciales o de otro tipo. Por ejemplo, se ha constatado que las restricciones a la migración interna en China redujeron las mejoras del bienestar generadas por la apertura del comercio en un 2% (Zi, 2018). Las fricciones y los obstáculos de los mercados de capitales también pueden magnificar los efectos de las fricciones del mercado laboral en la distribución de los beneficios del comercio obstaculizando el proceso de ajuste salarial (Artuç, Brambilla y Porto, 2022).

Los obstáculos al acceso a la educación reducen el ajuste a las conmociones comerciales. El reciclaje de los trabajadores con el fin de facilitar su adaptación a un entorno económico cambiante podría ofrecer una solución a la baja movilidad de la mano de obra. Se ha demostrado que los obstáculos a la educación, como la distancia o el costo, limitan la adaptabilidad de las regiones. Las ciudades próximas a facultades o universidades responden mejor al declive a largo plazo de las industrias que proporcionan la mayor parte del empleo local (Gagliardi, Moretti y Serafinelli, 2023). Aunque es más probable que los jóvenes de las regiones expuestas se matriculen en una facultad, los procedentes de hogares de bajos ingresos tienen tasas de matriculación considerablemente más bajas que las de los hogares más ricos (Ferriere, Navarro y Reyes-Heroles, 2023).

La debilidad de las instituciones también reduce los beneficios del comercio, ya que los acuerdos de contratación ineficaces reducen las exportaciones y las importaciones. Los importadores de economías con instituciones débiles se ven con mayor frecuencia obligados a utilizar modalidades de pago costosas, como el pago por adelantado, lo que limita los beneficios del comercio relacionados con el consumo (Antràs y Foley, 2015). Una forma de superar las fricciones contractuales es recurrir a contratos relacionales, que se basan en experiencias anteriores entre el comprador y el vendedor y en el valor futuro previsto de esa relación. Sin embargo, estos acuerdos también pueden resultar costosos. El nivel de comercio entre interlocutores en las primeras etapas de una relación comprador-proveedor puede ser

ineficazmente bajo hasta que se alcanza un grado de confianza suficiente (Brugués, 2023). Los exportadores pueden mostrarse dispuestos a renunciar a una parte sustancial de sus beneficios cuando se disparan los precios del mercado al contado, a fin de prestar servicio a los compradores relacionales a precios fijos (Macchiavello y Morjaria, 2015). Los gerentes pueden encomendar a trabajadores muy productivos que presten servicio a los compradores extranjeros con los que las empresas tengan contratos relacionales, como medio de proteger la relación, aun cuando esos trabajadores puedan aportar más valor en otras funciones (Adhvaryu *et al.*, 2020).

Unos costos del comercio interno elevados mitigan la repercusión del comercio en los precios y limitan el acceso a las oportunidades de exportación. La falta de infraestructura o de un sector logístico eficiente puede hacer que los costos del transporte interno excedan de los costos del transporte internacional, lo que perjudica tanto a los consumidores como a los trabajadores de las regiones que dependen del transporte interno. De hecho, la falta de transferencia de la disminución de los precios mundiales a las regiones de una economía no se debe únicamente al poder de mercado de los intermediarios, sino también a los elevados costos del comercio interno (Atkin y Donaldson, 2015). Además, una infraestructura insuficientemente desarrollada reduce el número de personas que se trasladan a lugares especializados en sectores que presentan ventajas comparativas (Fajgelbaum y Redding, 2022). En consonancia con esos diferentes efectos, se ha demostrado que las mejoras de la infraestructura interna permiten distribuir más ampliamente los beneficios del comercio en diferentes contextos (Donaldson, 2015; Redding y Turner, 2015). Además, en el caso de las regiones fronterizas, la liberalización del comercio con las economías vecinas puede ayudar a las regiones remotas trasladándolas de la periferia al centro de la expansión del comercio bilateral (Bonadio *et al.*, 2023).

Un alto grado de concentración regional obstaculiza el ajuste a las conmociones comerciales. Habida cuenta de la forma en que los obstáculos internos afectan a la migración interna, los mercados laborales locales más especializados pueden tener dificultades para ajustarse a la competencia de las importaciones. Se ha constatado que, en varias economías de ingreso alto, las ciudades sumamente dependientes de un solo sector responden considerablemente peor al declive de ese sector que las ciudades más diversificadas (Gagliardi, Moretti y Serafinelli, 2023; Helblich *et al.*, 2023). Los efectos han sido especialmente importantes en las ciudades del denominado “Rust Belt” (Cinturón del Óxido) de los Estados Unidos, lo que apunta a la distancia geográfica como factor que podría ser pertinente. Por su parte, los trabajadores de regiones que dependen de industrias específicas, cuyas competencias no son transferibles, experimentan pérdidas de ingresos mucho mayores que los trabajadores de regiones menos dependientes de industrias específicas, tras un aumento de la competencia de las importaciones (Yi, Mueller y Stegmaier, 2024).

Los obstáculos al flujo de información reducen el comercio y limitan los descensos de los precios. La falta de información sobre productos o precios en diferentes sectores o regiones puede obstaculizar significativamente el ajuste y el alcance de los beneficios del comercio. Según las estimaciones, en algunas economías en desarrollo las fricciones de información representan el 50% de la dispersión de los precios en los mercados, lo que equivale a las dos terceras partes de la magnitud de los costos de la reglamentación y del comercio físico (Allen, 2014; Startz, 2017). Varios estudios han constatado que la introducción de nuevas tecnologías ha permitido a los productores adaptar mejor la oferta a la demanda en otros mercados e incrementar el comercio nacional o internacional (Jensen, 2007; Juhász y Steinwender, 2018). Aumentando la disponibilidad de información sobre los precios se puede reducir en mayor medida la dispersión de los precios (Aker, 2010; Steinwender, 2018).

Los obstáculos al flujo de información sobre las nuevas oportunidades de empleo y de exportación y sobre la reglamentación en los mercados de exportación pueden obstaculizar el crecimiento de las exportaciones. Los trabajadores necesitan información sobre las nuevas oportunidades de empleo para tomar decisiones fundamentadas acerca de su avance profesional y el desarrollo de sus competencias. Los trabajos de investigación indican que las personas subestiman considerablemente los beneficios que podrían reportar tanto la migración como la educación y, por lo tanto, se muestran reacias a trasladarse a otro lugar o a adquirir las competencias que necesitan los exportadores. Se ha demostrado que con simples intervenciones dirigidas a colmar esas lagunas de información se aumenta sustancialmente la probabilidad de que los trabajadores de algunas economías de ingreso mediano accedan a oportunidades relacionadas con el comercio (Jensen, 2012; Baseler, 2023). Por su parte, las empresas nacionales que desean participar en el comercio internacional necesitan reunir información esencial, en particular sobre la reglamentación de los mercados de exportación, el potencial de mercado de sus productos y la disponibilidad y fiabilidad de los importadores extranjeros. No obstante, ese proceso puede ser considerablemente lento y costoso, y puede obstaculizar o retrasar el ajuste a la apertura del comercio al ralentizar la expansión de las empresas más productivas a mercados de exportación, y la entrada y salida de empresas menos productivas (Eaton *et al.*, 2021). Ese retraso explica por qué los beneficios dinámicos que genera

la apertura del comercio son mayores que los beneficios estáticos (Alessandria, Choi y Ruhl, 2021).

Las normas, los hábitos o las identidades locales pueden obstaculizar aún más el proceso de ajuste a la apertura del comercio. Los factores culturales, como la estructura familiar, el capital social y la diversidad étnica y racial, desempeñan un papel importante en la determinación de la movilidad económica (Chetty *et al.*, 2014). Unas estructuras sociales rígidas pueden configurar la movilidad de las personas hacia oportunidades económicas específicas, lo que afecta a sus opciones educativas y geográficas (Munshi y Rosenzweig, 2006, 2016). Una fuerte identidad local también puede limitar la movilidad profesional y geográfica (Munshi y Wilson, 2008). Una movilidad económica limitada suele traducirse en pérdida de oportunidades de empleo, ya que las personas pueden no estar en condiciones de trasladarse a zonas o sectores con mejores perspectivas de empleo, lo que limita los posibles beneficios de la apertura del comercio.

ii) Las distorsiones y los obstáculos afectan desproporcionadamente a determinados grupos

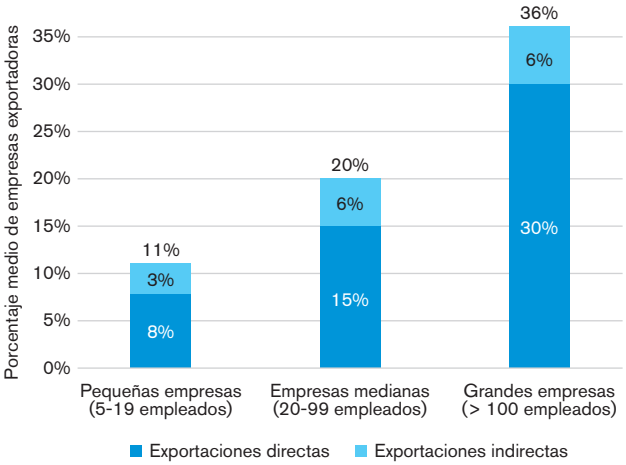
Las distorsiones y los obstáculos repercuten en la inclusividad, ya que determinados grupos están especialmente expuestos a sus efectos perjudiciales. Es posible que las estadísticas globales no reflejen tendencias importantes a un nivel más desagregado, como las disparidades entre determinadas zonas locales o determinados grupos sociales. Por ejemplo, hay grupos con muchas menos probabilidades que otros de beneficiarse de la lucha contra la pobreza. En 2024, el 10% de las mujeres de todo el mundo siguen viviendo en condiciones de pobreza extrema. Además, la incidencia de la pobreza puede diferir sustancialmente entre regiones de un mismo país, y las zonas rurales, que albergan al 84% de los pobres del mundo, son claramente más pobres que las zonas urbanas (OIT, 2023). Estas tendencias subyacentes son importantes porque pueden ayudar a identificar determinados grupos o zonas que tienen menos probabilidades de beneficiarse del comercio u otras fuentes de aumento del bienestar, a menudo porque se ven más afectadas por las distorsiones y los obstáculos. Por ejemplo, las pruebas muestran sistemáticamente que hay cuatro grupos –las mujeres, las microempresas y pequeñas y medianas empresas (mipymes), los trabajadores poco cualificados y los trabajadores de zonas rurales o remotas– que tienen menos acceso a los beneficios del comercio, debido a las fricciones que afectan al conjunto de la economía y a sus limitaciones específicas para acceder al mercado internacional o adaptarse a las perturbaciones

Recuadro C.4: Comercio y pueblos indígenas

Las actividades económicas relacionadas con el comercio, como la minería o el desarrollo de la infraestructura, pueden perjudicar a las poblaciones vulnerables, como los pueblos indígenas, cuando las políticas nacionales son ineficaces para proteger la tierra, el autogobierno y los derechos culturales de los pueblos indígenas, impedir la deforestación y sus efectos en los medios de subsistencia y garantizar el acceso a los servicios esenciales, como el agua limpia y la salud (UNCTAD, 2014; OHCHR, 2016; Ceddia, Gunter y Pazienza, 2019). La insuficiente protección de la propiedad intelectual de los conocimientos tradicionales de los pueblos indígenas también les hace vulnerables al uso no autorizado o la apropiación indebida de esos conocimientos, lo que les genera pérdidas comerciales y erosiona su patrimonio cultural (Goff, 2021).

Aunque sigue habiendo poca información sobre la participación de las empresas indígenas en el comercio, las comunidades indígenas tienen una participación relativamente baja en el comercio internacional. Diversos estudios recientes sobre las empresas indígenas del Canadá revelan que las mipymes de propiedad indígena están infrarrepresentadas en el conjunto de las empresas exportadoras; en 2020 exportaba un 7,2% de las mipymes de propiedad indígena, en comparación con el promedio de las mipymes canadienses, del 12,1% (Canadian Council for Aboriginal Business and Global Affairs Canada, 2023; Global Affairs Canada, 2023). La limitada participación de las comunidades indígenas en el comercio internacional puede atribuirse a diversos factores. Según la encuesta del Canadá, los principales obstáculos a la exportación identificados por las mipymes propiedad de indígenas tienen que ver con su ubicación en zonas remotas (por ejemplo, la distancia a los clientes, los costos de transporte y los gastos de corretaje), con problemas de conocimiento (como la falta de conocimientos de los idiomas y culturas locales, o la falta de conocimiento acerca de los posibles mercados de exportación) y con los obstáculos en frontera (como los aranceles, los obstáculos no arancelarios, los contingentes de importación, los derechos de aduana y las cuestiones relativas a la seguridad en la frontera). Las tecnologías digitales contribuyen considerablemente a la actividad exportadora de las empresas indígenas. Las mipymes de propiedad indígena tienen seis veces más probabilidades de exportar cuando utilizan el comercio electrónico.

Gráfico C.8: Menor participación de las mipymes en el comercio internacional



Fuente: Cálculos de los autores sobre la base de las Encuestas Empresariales del Banco Mundial.
Nota: El gráfico muestra la participación media de las empresas que exportan, por tamaño de la empresa. Se considera exportadores a las empresas en las que las exportaciones representan al menos el 10% de las ventas totales. Las exportaciones indirectas corresponden a productos vendidos en el mercado interno a terceros que exportan productos. El análisis abarca todas las economías disponibles, sobre la base del último año disponible para cada economía. Las cifras se han redondeado al número entero más próximo.

del comercio. Aunque hay menos pruebas disponibles para otros grupos, como los pueblos indígenas y otras minorías, es probable que, por motivos similares, también vean limitados sus beneficios (véase el recuadro C.4).

iii) Las microempresas y pequeñas y medianas empresas

El comercio ofrece importantes oportunidades a las mipymes, pero obstáculos como su escaso acceso al capital limitan su capacidad de exportación. Según las Encuestas Empresariales del Banco Mundial[5], solo el 11% de las pequeñas empresas y el 20% de las empresas medianas exportan, en comparación con el 36% de las grandes empresas (véase el gráfico C.8). Las mipymes tienen menos probabilidades de comerciar que las grandes empresas, entre otras razones, porque son menos productivas. Sin embargo, las mipymes que realizan actividades de exportación pueden aumentar su productividad y crecer si aprovechan los efectos de aprendizaje y las economías de escala. Entender los problemas que obstaculizan la participación de las mipymes en el comercio puede resultar muy beneficioso, dado que, en la mayoría de las economías, las mipymes representan una proporción significativa del empleo (OMC, 2016). La escasa participación de las mipymes en el comercio internacional se atribuye, en parte, al hecho de que les afecten más las carencias de los mercados de capitales. Con frecuencia, a las mipymes se les limita más el crédito y se les aplican gastos de selección y tipos de interés más elevados que a las empresas de mayor tamaño. Tienen que hacer frente a importantes limitaciones de crédito, y se rechaza aproximadamente la mitad de sus solicitudes de financiación del comercio, lo que contrasta claramente con la tasa de rechazo de apenas un 7% en el caso de las empresas multinacionales (BAsD *et al.* 2023; CFI y OMC, 2023). Pruebas relativas a África Occidental indican que las mipymes pagan habitualmente tipos de interés más elevados que las grandes empresas para financiar el comercio. En Côte d' Ivoire y el Senegal, es posible que a las grandes empresas se les cobre entre el 4% y el 5% de los tipos de refinanciación, mientras que la prima correspondiente a las mipymes está entre el 7 y el 9% (CFI y OMC, 2022). Se trata de un problema especialmente grave si se tiene en cuenta el elevado costo de los procedimientos de evaluación de la conformidad que entrañan los reglamentos y las normas en los mercados de exportación (ITC, 2016). Además, esto viene a agravar los efectos negativos de la debilidad de las instituciones, que puede hacer que las mipymes que se dedican al comercio tengan que contar con más capital inicial en las transacciones, por ejemplo para hacer frente a condiciones de pago costosas, como el pago en efectivo por adelantado.

Los obstáculos a la obtención de información y los costos de distribución son otro freno importante para las mipymes que desean exportar. Las mipymes se quejan a menudo de las dificultades para encontrar interlocutores comerciales extranjeros y valorar la demanda de sus productos en el extranjero, así como de la barrera que representan los procedimientos aduaneros o los obstáculos lingüísticos (OMC, 2016; 2024a). A las mipymes también les afecta más la lejanía geográfica que a las empresas más grandes, ya que los costos logísticos y de distribución representan una proporción mucho mayor de sus costos totales que para las empresas de mayor tamaño (OMC, 2016).

Aunque las mipymes logren exportar, el poder de mercado de las grandes empresas puede limitar los beneficios que obtienen del comercio. En la mayoría de los casos, las mipymes tienen menos poder de negociación que las empresas multinacionales en las cadenas de suministro mundiales. Algunas cadenas de valor se organizan en torno a empresas líderes que controlan a varios proveedores dependientes; se trata de las denominadas "cadenas de valor cautivas", en las que los pequeños abastecedores carecen prácticamente de poder de negociación (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005). Como resultado de estas asimetrías de poder en el mercado, es habitual que los pequeños abastecedores, por ejemplo de café o prendas de vestir, reciban precios más bajos (Boudreau, Cajal-Grossi y Macchiavello, 2023).

iv) Las mujeres

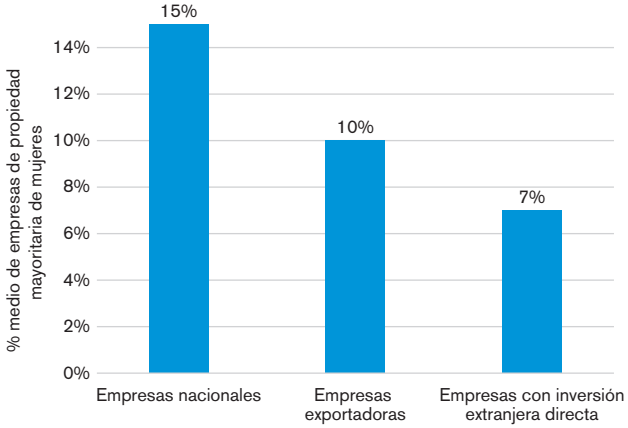
La desigualdad de género en lo que respecta a los ingresos es elevada, a pesar de la lenta pero constante reducción que se registra a nivel mundial. Según la World Inequality Database[6], la participación de las mujeres en los ingresos de la mano de obra antes de impuestos aumentó de manera continuada en los tres últimos decenios, al pasar de un promedio del 27,1% en 1995 al 30,3% en 2019. Si bien la mayoría de las regiones registraron una brecha salarial constante o ligeramente a la baja hasta 2019, las estimaciones recientes indican un fuerte aumento en los años posteriores a la pandemia, lo que demuestra que la pandemia afectó de manera especialmente dura a las mujeres trabajadoras (Edwards, 2020). El lento descenso de la desigualdad de género en lo que respecta a los ingresos hace que la desigualdad de género en términos absolutos siga siendo elevada. Del 1% de los asalariados que percibe los niveles más altos de rentas del trabajo, solo el 16% son mujeres (Piketty, Saez y Zucman, 2018). En todo el mundo, las mujeres están insuficientemente representadas en los puestos de trabajo con salarios altos, pero sobrerrepresentadas en los empleos de baja remuneración (Ortiz-Ospina y Roser, 2023).

El comercio es un canal importante para impulsar el empoderamiento económico de las mujeres, pero el acceso limitado al capital reduce su capacidad para comerciar. Las empresas que participan en el comercio internacional tienden a emplear un porcentaje relativamente mayor de mujeres. En los países en desarrollo, las mujeres representan el 33,2% de la fuerza de trabajo de las empresas que participan en el comercio internacional, frente al 24,3% de las empresas que no exportan, y el 28,1% de las que no importan. Además, las mujeres tienen más presencia en las empresas que participan en CVM y en las empresas de propiedad extranjera. Las mujeres representan el 36,7% de la mano de obra en las empresas que participan en CVM y el 37,8% en las empresas de propiedad extranjera, niveles que superan en 10,9 y 12,2 puntos porcentuales, respectivamente, los niveles correspondientes a las empresas que no forman parte de CVM y las empresas de propiedad nacional (Banco Mundial y OMC, 2020). Hay un gran número de estudios que muestran que las mujeres tienen menos acceso al capital y se ven particularmente afectadas por las carencias de los mercados de capitales. Por ejemplo, los datos de casi 10.000 empresas analizadas en el marco de la encuesta sobre el futuro de las empresas[7] revelan que solo el 12% de las empresas dirigidas por mujeres han recibido un préstamo bancario, a diferencia del 20% de las dirigidas por hombres. Las mujeres empresarias tienen menos probabilidades que los hombres de utilizar los préstamos bancarios, y a menudo reciben préstamos más pequeños con tipos de interés más elevados y requisitos de garantía más estrictos (OCDE, 2023b). Estas diferencias son particularmente claras en el comercio. Las empresas propiedad de mujeres se enfrentan a una tasa de rechazo un 50% más elevada al presentar una solicitud típica de financiación del comercio, en comparación con las que son propiedad de hombres (DiCaprio, Kim y Beck, 2017). En un estudio reciente sobre la financiación del comercio en la zona del Mekong, entre los pocos bancos que proporcionaron datos desglosados por género, la proporción más alta de financiación del comercio total asignada por un banco a empresas propiedad de mujeres fue del 3% (CFI y OMC, 2023).

Las normas y los obstáculos a la información pueden limitar aún más el acceso al capital y crear otros obstáculos que reduzcan la participación de las mujeres en el comercio. La aplicación de estrictas prescripciones en materia de crédito, junto con los obstáculos sociales, culturales y jurídicos basados en el género, pueden impedir a las mipymes propiedad de mujeres acceder a fuentes de financiación más formales (ITC, 2015; CFI, 2021). Por ejemplo, en algunas economías, las normas impiden que las mujeres tengan acceso a garantías debido a las restricciones en materia de herencia o propiedad. Las normas sociales pueden limitar las opciones educativas y de carrera de las mujeres, que disponen de menos tiempo, ya que se espera de ellas que dediquen más tiempo que los hombres a la crianza u otras tareas domésticas. Esos factores afectan a la forma en que las mujeres se ajustan a los cambios económicos y participan en el comercio (Banco Mundial y OMC, 2020). Las normas también pueden repercutir en el acceso a la información. Las redes profesionales son importantes para obtener información pertinente sobre los mercados extranjeros, los interlocutores comerciales y los distribuidores y, dado que las mujeres suelen tener redes profesionales más pequeñas y menos amplias que los hombres, por lo general tienen más dificultades a la hora de enfrentarse a los procedimientos aduaneros nacionales o la reglamentación extranjera (Korinek, Moïsé y Tange, 2021; Sazedj y Tavares, 2022).

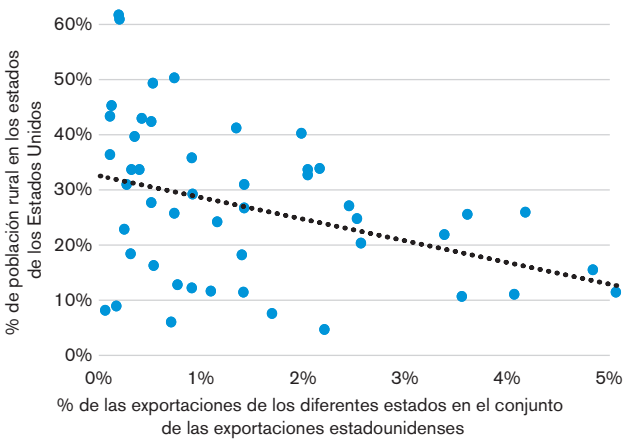
Teniendo en cuenta estos obstáculos, es menos probable que las empresas propiedad de mujeres participen en el comercio internacional y se adapten a las perturbaciones del comercio que las empresas propiedad de hombres. Según las Encuestas Empresariales del Banco Mundial, solo el 7% de las empresas con una participación extranjera de al menos el 10% son propiedad de mujeres, y solo el 10% de las empresas exportadoras son propiedad de mujeres, en contraste con el 15% de las empresas puramente nacionales (véase el gráfico C.9). Esto está en consonancia con las pruebas que indican que las empresas

Gráfico C.9: Menor participación de las empresas propiedad de mujeres en el comercio internacional



Fuente: Cálculos de los autores sobre la base de las Encuestas Empresariales del Banco Mundial.
Nota: El gráfico muestra la participación media de las empresas propiedad de mujeres que participan en el comercio nacional e internacional y de las empresas que reciben inversión extranjera directa. Se considera exportadores a las empresas en las que las exportaciones representan al menos el 10% de las ventas totales. Las empresas receptoras de inversión extranjera directa son aquellas con una participación extranjera de al menos el 10%. El análisis abarca todas las economías disponibles, sobre la base del último año disponible para cada economía.

Gráfico C.10: Menor participación de la población rural de los Estados Unidos en el comercio internacional



Fuente: Cálculos de los autores basados en la Oficina del Censo de los Estados Unidos notificada por la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER).
Nota: El gráfico muestra la correlación entre la proporción de población rural en los diferentes estados de los Estados Unidos y la proporción que representan las exportaciones de esos estados en las exportaciones totales del país. Para facilitar la lectura, el gráfico no incluye Texas ni California, pero esta omisión prácticamente no modifica la tendencia.

propiedad de mujeres tienden a ser más pequeñas y, por consiguiente, se enfrentan a los mismos obstáculos a los que se enfrentan las mipymes, como se indica *supra* (Banco Mundial y OMC, 2020). Las mujeres trabajadoras y propietarias de empresas también se enfrentan a limitaciones específicas de movilidad que limitan su capacidad para adaptarse a las nuevas oportunidades de empleo. Las pruebas indican que, aunque los hombres y las mujeres tengan las mismas posibilidades de movilidad geográfica, es más probable que los hombres se desplacen por razones profesionales, mientras que las mujeres suelen desplazarse por razones sociales, por ejemplo por motivos familiares (Orkoh y Stolzenburg, 2020).

v) Las zonas rurales

La desigualdad entre las regiones dentro de una economía puede ser grande, especialmente en lo que respecta al comercio. En 2016, el PIB real per cápita en las regiones de las economías avanzadas en el percentil 90 fue un 70% superior al de las regiones en el percentil 10 (FMI, 2019). La mayoría de las economías de la OCDE han experimentado un aumento sostenido de la desigualdad regional (OCDE, 2023a). La concentración regional del comercio tiende a ser aún mayor. Diversas pruebas relativas a los Estados Unidos muestran una fuerte correlación entre la densidad de población de los diferentes estados del país y su participación en las exportaciones (véase el gráfico C.10). En varias otras economías avanzadas y emergentes se observa una estructura similar al comparar el tamaño de las ciudades y las exportaciones (Bakker *et al.* 2024). Sin embargo, los datos del Estudio de Ingresos de Luxemburgo[8] indican que algunas economías de ingreso mediano registraron un aumento significativo de la relación entre los ingresos de las zonas rurales y los de las zonas urbanas, del 56,4% en 2005 al 72,4% en 2019. Las disparidades regionales en las economías emergentes han registrado una tendencia descendente desde 2010, tras haber aumentado a principios del decenio de 2000, y el ritmo medio de convergencia regional superó el 1% en 2016 (FMI, 2019).

Los beneficios del comercio en las zonas rurales se ven afectados negativamente por el escaso desarrollo de la infraestructura, las fricciones en lo que respecta a la información y el poder de mercado de los intermediarios. Se ha constatado que los consumidores de zonas remotas de las economías en desarrollo solo obtienen una pequeña parte de los beneficios resultantes de la caída de los obstáculos al comercio internacional (Atkin y Donaldson, 2015). La transferencia de las reducciones arancelarias a los precios también es menor en las zonas rurales de las economías emergentes, y cabe observar que los beneficios para los consumidores son menores a medida que se incrementa la distancia con los puertos o las fronteras (Ural Marchand, 2012; Nicita, 2009). Incluso en las economías

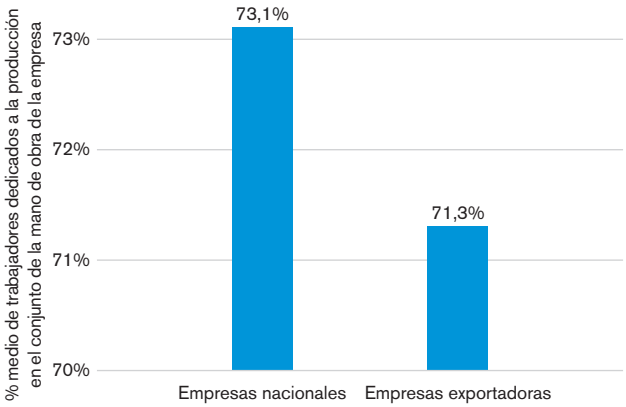
de ingreso alto, en las que los costos del comercio en el mercado interno son más bajos, parece que los beneficios en el consumo inciden de manera bastante diferente en las zonas rurales y en las urbanas. En un estudio reciente se indica que los habitantes de los centros urbanos de los Estados Unidos dedican una parte mucho mayor de sus gastos a las importaciones, lo que hace que, en términos de bienestar, se beneficien de la apertura del comercio entre un 16% y un 26% más que los habitantes de las zonas rurales (Jaccard, 2023). Las disparidades que aquejan a las zonas rurales también pueden contribuir a la pérdida de oportunidades comerciales. Por ejemplo, los costos del comercio interno pueden impedir que los productores de las zonas rurales accedan a mercados que recompensan la mejora de la calidad, lo que hace que esos productores queden relegados a producir productos de baja calidad no aptos para la exportación (Bold *et al.* 2022). El escaso nivel de desarrollo de la infraestructura en las zonas rurales también puede agravar los obstáculos a la información. Hay una brecha digital persistente y considerable entre las zonas rurales y las urbanas (UIT, 2023a), que impide a las empresas rurales acceder a información sobre las oportunidades de exportación (Banco Mundial y OMC, 2023b).

Los trabajadores de las zonas rurales desplazados por la competencia de las importaciones se enfrentan a mayores dificultades para adaptarse debido a la falta de diversidad económica a nivel regional. La actividad económica en las zonas rurales tiende a estar menos diversificada que en las zonas urbanas. Por ejemplo, las grandes zonas metropolitanas de los Estados Unidos suelen tener una variedad más amplia de actividades económicas y sectores que las zonas más pequeñas (Duranton y Puga, 2000; Macheras y Stanley, 2017). Análogamente, el empleo en las zonas rurales de la Unión Europea tiende a concentrarse en una gama más reducida de actividades económicas (Eurostat, 2013). En las economías en desarrollo, donde las zonas rurales dependen en gran medida de la agricultura, la falta de diversificación es aún más pronunciada (OIT, 2019). Las limitadas actividades económicas y las escasas posibilidades de movilidad en las regiones rurales hacen que quienes residen en esas zonas tengan más dificultades para encontrar nuevos puestos de trabajo o invertir en nuevas actividades profesionales, lo que aumenta las dificultades de ajuste a las que pueden tener que enfrentarse debido a la apertura del comercio.

vi) Los trabajadores no cualificados

La desigualdad salarial se ha estancado en el último decenio, si bien datos recientes indican que se ha reducido en algunas economías. Según los datos de la OIT correspondientes a 38 economías, la prima a la cualificación –el coeficiente entre los ingresos de los trabajadores muy cualificados en comparación con los trabajadores poco cualificados– disminuyó de 2,3 en 2010 a 2,2 en 2022; dicha prima fue más alta en las economías de ingreso mediano, seguida de las economías de ingreso alto y las de ingreso bajo. En un estudio reciente se constata que, tras la pandemia de COVID-19, el aumento considerable de los salarios en el extremo inferior de la distribución compensó aproximadamente el 38% del aumento de la desigualdad salarial de los Estados Unidos desde 1980 (Autor, Dube y McGrew, 2023). En Alemania, la relación entre los ingresos del decil superior frente a los del decil inferior disminuyó un 10% entre 2022 y 2023 (Oficina Federal de Estadística de Alemania, 2024). Esta reciente estabilización de la desigualdad salarial estuvo precedida de un aumento constante de la prima a la cualificación en los decenios de 1980 y 1990 (Katz y Autor, 1999).

Gráfico C.11: Menor proporción de trabajadores poco cualificados en las empresas exportadoras



Fuente: Cálculos de los autores sobre la base de las Encuestas Empresariales del Banco Mundial.
Nota: El gráfico muestra la proporción media de los trabajadores dedicados a la producción en las empresas que participan en el comercio nacional e internacional. Se considera exportadores a las empresas en las que las exportaciones representan al menos el 10% de las ventas totales. El análisis abarca todas las economías disponibles, sobre la base del último año disponible para cada economía.

Los exportadores suelen tener una prima a la cualificación mayor, dado que el comercio de exportación tiene un alto coeficiente de mano de obra cualificada, lo que limita los beneficios del comercio que pueden obtener los trabajadores poco cualificados. Las empresas exportadoras tienen una demanda mayor de capacidades, ya que el comercio de exportación requiere más funciones de gestión que abarcan diferentes tareas, como la gestión de la reglamentación extranjera o la distribución mundial. Según las Encuestas Empresariales del Banco

Mundial, las empresas exportadoras suelen emplear una proporción mayor de trabajadores no dedicados a la producción –como gerentes, abogados y especialistas en comercialización o logística– que las empresas no exportadoras. Por otra parte, las empresas exportadoras tienden a emplear una proporción relativamente más baja de trabajadores poco cualificados (véase el gráfico C.11). La necesidad de conocimientos especializados lleva a los exportadores a recompensar las capacidades más que las empresas que no participan en las ventas en el extranjero, lo que hace que la prima a la cualificación sea mayor en el caso de los exportadores (Brambilla *et al.* 2012; Burstein y Vogel, 2017; Madanizadeh, 2021).

Diversas distorsiones y obstáculos, como las normas o la informalidad, pueden agravar la desigualdad de acceso de los trabajadores poco cualificados a los beneficios del comercio. Aunque los niveles de formación de los trabajadores no cualificados son bajos por definición, con frecuencia, las normas y los factores sociales hacen que los resultados educativos se mantengan de una generación a otra (Chetty *et al.* 2014; van der Weide *et al.* 2024). Esto también está relacionado con el acceso desigual a la enseñanza en las economías en las que la escolarización es costosa. Los trabajadores no cualificados desplazados que proceden de hogares de ingreso bajo pueden carecer de los recursos financieros necesarios para adquirir nuevas competencias y reubicarse en sectores no afectados por la competencia de las importaciones (Ferriere, Navarro y Reyes-Heroles, 2023). Las normas y los factores sociales también pueden limitar las opciones profesionales, en detrimento de los trabajadores no cualificados de las economías con un gran sector informal. Las pruebas muestran que la falta de capacitación está fuertemente correlacionada con el trabajo en el sector informal, que carece de acceso a las oportunidades de exportación (OCDE, 2024).

Un acceso más restringido al capital limita aún más el ajuste de los trabajadores no cualificados a las perturbaciones del comercio. Hay una fuerte correlación entre la formación y la riqueza (Pfeffer, 2018). Dado que, con frecuencia, el ajuste a perturbaciones económicas como la competencia de las importaciones requiere recursos, por ejemplo para financiar un período de desempleo o de readaptación profesional, los trabajadores no cualificados, que suelen tener menos recursos financieros, ven limitada su capacidad de ajuste. Las diferencias de acceso al capital agravan esta relación. Los trabajadores con niveles de formación más bajos y menos conocimientos tienden a recibir menos ofertas de puestos de trabajo de lugares distantes, y les cuesta más reubicarse cuando sufren una perturbación a nivel local. Por ejemplo, en los Estados Unidos, el 2% de quienes abandonan prematuramente la enseñanza secundaria se mudan de estado en el año siguiente a la salida de la escuela, mientras que en el caso de quienes poseen un título de posgrado, el 9% se muda de estado en el año siguiente a la obtención del título (Amior, 2024).

3. Para que el comercio sea más inclusivo es fundamental adoptar políticas comerciales y políticas internas complementarias más justas

Las políticas comerciales suelen establecerse para el conjunto de la economía, pero tienden a afectar de manera desigual a los distintos sectores de la población. Las medidas arancelarias y no arancelarias, por ejemplo, normalmente se aplican por igual a todos los importadores, independientemente de su tamaño o su ubicación. Sin embargo, esto no significa que sus efectos sean idénticos para todos. Las pautas de consumo y empleo difieren entre los particulares, y por ello también el impacto del comercio es distinto. En consecuencia, establecer una política comercial que no perjudique inadvertidamente a determinados colectivos es importante para lograr que el comercio sea más inclusivo, aunque los efectos podrían ser relativamente pequeños. Inversamente, a veces se utiliza la política comercial para proteger a determinados colectivos de la competencia de las importaciones; sin embargo, estas intervenciones tienden a imponer costos significativos en otras partes de la economía y no llegan a alcanzar sus objetivos.

Las distorsiones y obstáculos nacionales pueden dar lugar a disparidades en los efectos de la apertura del comercio, que tienen que abordarse mediante políticas nacionales. La política comercial puede hacer más inclusivo el acceso al comercio, y también puede ayudar a reducir las distorsiones y los obstáculos. Sin embargo, dado que esas distorsiones y obstáculos se deben a causas estructurales, tienen que ser abordados mediante políticas nacionales, a fin de promover una economía más inclusiva.

a) Los aranceles y las medidas no arancelarias tienen efectos dispares en los particulares

La incidencia de los aranceles en los distintos sectores de la población es desigual, ya que los hogares de ingreso bajo consumen normalmente los productos sujetos a los aranceles más elevados. La imposición de aranceles elevados a los productos que normalmente utilizan los hogares de ingreso bajo y a las variedades de menor valor dentro de una misma categoría de productos aumenta significativamente la carga arancelaria soportada por los hogares de ingreso

más bajo en comparación con los de ingreso más alto. En consecuencia, la carga arancelaria del 10% más pobre es aproximadamente cinco veces mayor que la del 10% más rico (Furman, Russ y Shambaugh, 2017; Acosta y Cox, 2024). Además, se ha constatado la existencia de una carga arancelaria desproporcionada para los hogares de ingreso bajo en un gran número de economías desarrolladas, principalmente a causa de los elevados aranceles sobre los productos alimenticios (Ural Marchand, 2012, 2019; Artuç, Porto y Rijkers, 2021). No obstante, los aranceles de aduanas también tienen efectos de progresividad. Por ejemplo, en los Estados Unidos los hogares más pobres importan un volumen significativamente mayor de mercancías de bajo valor, que están exentas de aranceles en virtud del régimen *de minimis* (Fajgelbaum y Khandelwal, 2024).

Los aranceles tienden a imponer una carga mayor al consumo de las mujeres que al de los hombres. Datos sobre una amplia variedad de economías demuestran que las mujeres, o los hogares en los que el cabeza de familia es una mujer, pagan relativamente más aranceles, ya que una proporción mayor de su gasto se destina a artículos con aranceles elevados. Por ejemplo, los hogares en los que el cabeza de familia es una mujer dedican una mayor parte de su presupuesto a la compra de productos agropecuarios, que suelen estar sujetos a aranceles elevados. Esto reduce su renta real en 0,6 puntos porcentuales en comparación con los hogares en los que el cabeza de familia es un hombre (Artuç *et al.*, 2023). Esta disparidad de género también se observa en los productos manufactureros, en particular las prendas de vestir (Gailes *et al.*, 2018).

Los obstáculos al comercio y las medidas no arancelarias temporales pueden reforzar el efecto regresivo de la política comercial en el consumo. Se ha observado que el aumento de los aranceles NMF, los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia impuestos a varios bienes de consumo incrementa sustancialmente el precio de estos. Dado que en algunas economías emergentes esos productos eran consumidos desproporcionadamente por los hogares de ingreso bajo, esas medidas dieron lugar a pérdidas de bienestar entre los hogares más pobres que duplicaban con creces las ocasionadas a los hogares más ricos (Edwards *et al.*, 2022).

La regresividad de los aranceles y las medidas no arancelarias suele estar vinculada a la protección de colectivos específicos de trabajadores; sin embargo, estas medidas de protección tienden a ser ineficaces. En muchos estudios sobre un gran número de economías se ha constatado que los aranceles son más elevados y las medidas no arancelarias más costosas en los sectores en que se emplea a más trabajadores de salario bajo o mujeres, y que ello los protege de la competencia de las importaciones (Mendoza, Nayyar y Piermartini, 2018; Nicita, Olarreaga y Porto, 2014; Ural Marchand, 2019; Artuç, Porto y Rijkers, 2019; Bekkers *et al.*, 2024). Sin embargo, con frecuencia esas medidas no logran aumentar el bienestar de los particulares protegidos cuando la repercusión de la política comercial protectora en el empleo es contrarrestada por el aumento de los precios de consumo y la disminución de la competencia. La política comercial protectora también puede fracasar si el aumento de los aranceles desencadena medidas de retorsión por parte de los interlocutores comerciales, que repercutirán negativamente tanto en los sectores protegidos y como en los no protegidos, al limitar el acceso a los mercados extranjeros (Fajgelbaum *et al.*, 2020; Autor *et al.*, 2024). Por ejemplo, la Ley Arancelaria Smoot-Hawley de 1930 aumentó el tipo arancelario medio de las importaciones estadounidenses sujetas a derechos en 19 puntos porcentuales, y se estima que ese incremento dio lugar a una disminución de entre el 4% y el 8% de los volúmenes de importación. Sin embargo, los derechos arancelarios de retorsión impuestos por las demás economías causaron una caída de las exportaciones de entre el 28% y el 32%, que ocasionó pérdidas de bienestar significativas para todas las economías en cuestión (Irwin, 1998; Mitchener, O'Rourke y Wandschneider, 2022). Por factores políticos y económicos, la política comercial protectora también puede generar un efecto de retraimiento (*lock-in*), en virtud del cual, aunque los sectores protegidos ya no necesiten protección, los aranceles permanecen en vigor, y continúan imponiendo una carga superior a los hogares de ingreso bajo (Acosta y Cox, 2024). Algunas configuraciones de las CVM también pueden hacer menos eficaces las políticas de restricción del comercio, por ejemplo los derechos antidumping, ya que las firmas a las que van dirigidas pueden eludir las restricciones comerciales relocalizando la producción en otras plantas situadas en terceros mercados no afectados por las medidas (Flaaen, Hortaçsu y Tintelnot, 2020).

La política comercial restrictiva puede aumentar los costos en sectores de fases ulteriores del proceso productivo, lo que puede neutralizar e invertir el efecto positivo sobre el empleo en las industrias protegidas. Las políticas comerciales restrictivas que afectan a los productos intermedios pueden aumentar el costo de los insumos y hacer que los sectores de fases ulteriores del proceso productivo sean menos competitivos en los terceros mercados, lo que reducirá sustancialmente sus exportaciones (Flaaen y Pierce, 2019; Handley, Kamal y Monarch, 2024). Las mujeres tienden a resultar más afectadas por esta situación, ya que los sectores con una mayor proporción de empleo femenino tienen aranceles

más elevados no solo sobre su producción, sino también sobre sus insumos, a causa de la protección comercial de los sectores de fases anteriores de su proceso productivo (Banco Mundial y OMC, 2020; Bekkers *et al.*, 2024).

Aunque las restricciones a la exportación se imponen a veces para proteger a los consumidores, suelen resultar ineficaces por su capacidad suscitar medidas de retorsión. En épocas de crisis algunos Gobiernos pueden tratar de proteger a los consumidores del desabastecimiento o del aumento de los precios imponiendo restricciones a la exportación. Por ejemplo, los datos de vigilancia del comercio de la OMC mostraron recientemente que la pandemia de COVID-19 y el estallido de la guerra en Ucrania dieron lugar a un súbito aumento de las restricciones a la exportación, en muchos casos de productos alimenticios (OMC, 2020a, 2023a). Aunque a corto plazo esas medidas podrían contener los precios, a medio y largo plazo tienden a agravar la crisis en otros lugares y a reducir la preparación para las crisis en el país que las impone, ya que disminuyen los incentivos a los productores para invertir en capacidad (OMC, 2021b; Bacchetta *et al.*, 2024). Por ejemplo, las restricciones a la exportación de productos alimenticios pueden ser contagiosas y dar lugar a que las economías importadoras netas adopten medidas compensatorias que impulsen al alza los precios mundiales de los alimentos, restando eficacia a la política inicial (Giordani, Rocha y Ruta, 2016).

Reformar las políticas comerciales para corregir los sesgos de los aranceles o las medidas no arancelarias puede promover el comercio inclusivo. Como se ha expuesto *supra*, aunque los aranceles de aduanas y las medidas no arancelarias suelen tener limitados efectos de protección, esas medidas tienden a repercutir desproporcionadamente en las mujeres, los hogares de ingreso bajo y las mipymes. Eliminar esos sesgos de género podría contribuir a hacer más inclusivo el comercio. Por ejemplo, mejorando el acceso a los mercados agrícolas para los mercados de ingreso alto se ha reducido significativamente la pobreza en zonas rurales de economías de ingreso bajo y mediano (Porto, 2010; McCaig, 2011). En el nivel agregado, rectificar los sesgos de la política comercial tiende a tener solo una pequeña repercusión positiva en la inclusividad a escala mundial, ya que el aumento de la igualdad en algunas economías puede ser contrarrestado por su disminución en otras (Nicita, Olarreaga y Porto, 2014; Artuç, Porto y Rijkers, 2019; Bekkers *et al.*, 2024).

La política comercial también puede promover la inclusividad ayudando a abordar las distorsiones y los obstáculos que impiden una participación igualitaria. Los costos del comercio no solo imponen cargas mayores a determinados colectivos, también pueden amplificar indirectamente las distorsiones y los obstáculos. Reducir los obstáculos al comercio de servicios es especialmente importante para hacer más inclusivo el comercio. Por ejemplo, reducir los obstáculos al comercio en los servicios de telecomunicaciones e informática puede ayudar a cerrar la brecha digital (Banco Mundial y OMC, 2023a). Facilitar el comercio de servicios financieros también puede ayudar a paliar las distorsiones asociadas a los mercados de capitales imperfectos, en particular los precios más elevados, la menor capacidad de elección del consumidor y la ineficiente asignación de recursos, ya que aumenta la productividad de las empresas que dependen de esos servicios (Arnold, Javorcik y Mattoo, 2011; Arnold *et al.*, 2015). También se ha demostrado que la apertura del comercio servicios de alta cualificación mejora los resultados académicos, especialmente para las jóvenes, dado que el aumento de los ingresos en el sector reduce el costo relativo de la escolarización y hace más rentable cursar estudios (Nano *et al.*, 2021). Reducir los costos del comercio de servicios e introducir reformas de digitalización podría contribuir a estrechar la brecha salarial de género (Bekkers *et al.*, 2024).

La apertura del comercio puede ayudar a corregir distorsiones ligadas a la estructura del mercado. Como se expone en la sección C.3 a), el comercio tiende a reducir la informalidad al aumentar el número de oportunidades de empleo formal. Este efecto puede amplificar sustancialmente los aumentos de bienestar derivados de la liberalización del comercio, ya que reduce la ineficiencia en la asignación de recursos en las economías con un mercado informal grande (Dix-Carneiro *et al.*, 2024). El comercio también puede ayudar a abordar el problema del abuso de posición dominante en los mercados de productos. Cuando se reducen los aranceles, el aumento de la competencia extranjera puede forzar a las empresas a reducir su margen de beneficio y, en consecuencia, sus precios (Lu and Yu, 2015; Brandt *et al.*, 2017; González-García y Yang, 2020; Impullitti y Kazmi, 2022). Además, al desplazar los recursos a las empresas exportadoras privadas, el comercio puede atenuar las distorsiones introducidas por las empresas de propiedad estatal ineficientes, lo que amplifica los beneficios del comercio (Khandelwal, Schott y Wei, 2013).

La apertura del comercio puede atenuar el impacto de algunos obstáculos en los mercados de factores de producción. Se ha constatado que el comercio sustituye parcialmente al desarrollo financiero y reduce la ineficiencia en la asignación de los recursos entre las empresas al aumentar los beneficios de las más productivas (Finlay, 2024). Los beneficios de exportación pueden ayudar a superar las limitaciones financieras de las empresas (Kohn, Leibovici y Szkup, 2016). Las CVM son un instrumento comercial clave para mitigar la escasez de

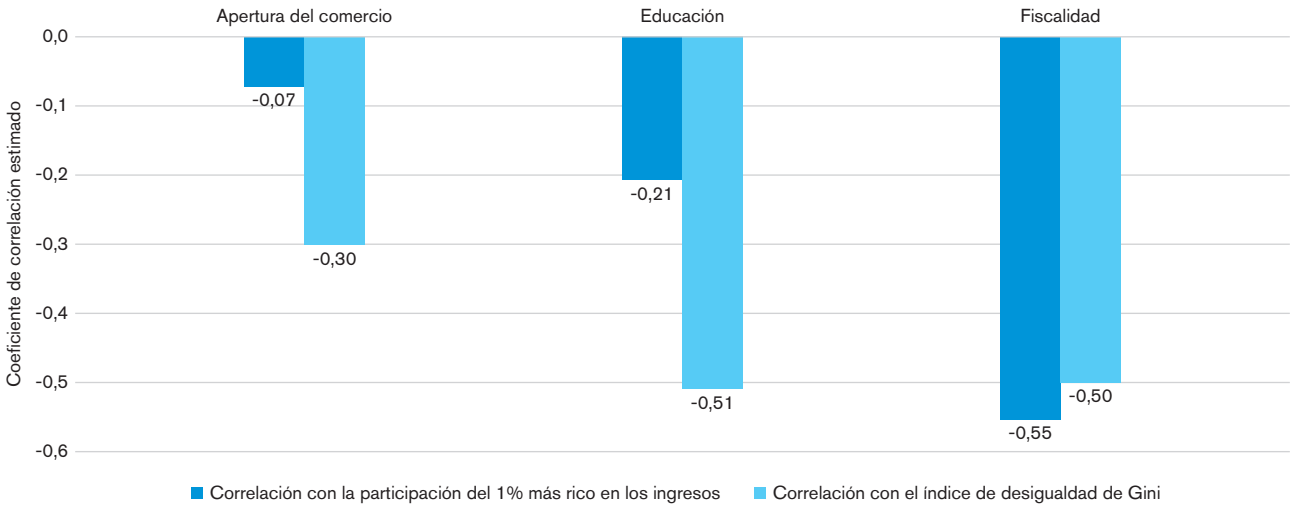
capital en los mercados de menor desarrollo financiero. Se ha observado que algunas empresas prominentes de las CVM mejoran la liquidez de otras empresas de la cadena sujetas a limitaciones financieras prestándoles apoyo financiero (Park, Lundquist y Stolzenburg, 2023). También se ha concluido que las oportunidades de exportación incentivan a los políticos nacionales a eliminar normas del mercado laboral que obstaculizan la migración interna (Tian, 2024). Además, el comercio puede contribuir a la introducción de reformas institucionales que fortalecen a las instituciones contratantes (Nunn y Trefler, 2014)

b) Las políticas nacionales son esenciales para lograr un comercio más inclusivo

Hacer que el comercio sea más inclusivo es esencial. La disparidad entre los particulares que pueden ajustarse eficazmente a la apertura del comercio y prosperar gracias a ella y quienes no pueden hacerlo entraña el riesgo de ampliar la desigualdad entre las clases sociales, las regiones, los géneros y los grupos de edad. La excesiva desigualdad puede constituir un obstáculo dentro de las economías al dificultar el acceso a la formación y la atención de salud esenciales para los menos afortunados y los desempleados, lo que alimenta tensiones políticas y puede erosionar el apoyo a la apertura del comercio (véase el artículo de opinión de Stephanie Walter). La decisión sobre si se debe abordar la cuestión de la inclusividad y cómo debe hacerse corresponde a cada Gobierno. Si bien no existe una estrategia única que sirva igualmente a todos, el crecimiento económico, las reformas institucionales y la administración sostenible de la deuda son instrumentos importantes para abordar la inclusividad. Mejorar la movilización de recursos también es un factor importante para la inclusividad, especialmente en las economías de ingreso bajo en las que el elevado costo del servicio de la deuda externa y los limitados ingresos fiscales restringen significativamente el margen para las políticas.

Abordar la desigualdad y promover una economía inclusiva exige reformas de las políticas nacionales, no solo reformas de las políticas comerciales. Las políticas nacionales sobre desigualdad e inclusividad engloban una amplia variedad de medidas encaminadas a reducir las disparidades en ingresos y mejorar el acceso a las oportunidades y los recursos para los distintos grupos sociales abarcados por la economía. Dado el vasto alcance de estas políticas nacionales, el análisis que sigue se centra en algunos ámbitos representativos pertinentes para la relación entre comercio y desigualdad.[9] Aunque las reformas de la política comercial pueden contribuir a la inclusividad, las políticas nacionales cumplen una función esencial a este respecto, en particular al poner el comercio al servicio de todos. A diferencia de las reformas de la política comercial, que repercuten principalmente en la dinámica comercial internacional, las políticas nacionales tienen un alcance más amplio, ya que afectan a los aspectos fundamentales de la economía y la sociedad que contribuyen a la desigualdad y la inclusividad, en particular la educación, la fiscalidad y la protección social.

Gráfico C.12: La correlación de la desigualdad con la educación o la fiscalidad es mayor que con la apertura del comercio, 2022



Fuente: Cálculos de los autores basados en la base de datos World Inequality Database, la base de datos UN Comtrade, la base de datos PISA de la OCDE y la base de datos fiscales de la OCDE.
Nota: En el gráfico se muestran los coeficientes estimados de la correlación entre la apertura del comercio, la calidad de la enseñanza y una fiscalidad eficaz, y dos indicadores distintos de la desigualdad: el coeficiente de Gini correspondiente a los ingresos, y la proporción de los ingresos totales recibida por el 1% que mayores ingresos percibe. Los coeficientes de correlación se han normalizado para hacer posible la comparación entre variables diferentes medidas en unidades diferentes.

Artículo de opinión

La compleja interacción entre la desigualdad y las actitudes en torno a la globalización

Por Stefanie Walter

Profesora de Relaciones Internacionales y Política Económica de la Universidad de Zúrich

Se suele suponer que hay un fuerte vínculo entre la desigualdad y las actitudes ante la globalización, es decir, el escepticismo o la apertura ante la globalización. Al fin y al cabo, el comercio y otras formas de globalización tienen efectos distribucionales significativos, lo que apunta a que quienes resultan afectados negativamente tienen mayor probabilidad de ser muchos más escépticos acerca de la globalización que los que están en el lado "ganador".

De hecho, las mayores diferencias de opinión sobre la globalización están relacionadas, entre otras cosas, con las desigualdades en educación y la desigualdad económica regional. Las personas con un nivel de estudios alto, que tienden a beneficiarse más de la globalización, suelen tener opiniones más favorables que las que tienen un menor nivel de estudios (Menéndez González, Owen y Walter, 2023). Y las reacciones contra la globalización tienden a ser más fuertes en las regiones que han resultado afectadas negativamente por las perturbaciones económicas (por ejemplo, las causadas por el comercio o la automatización). El apoyo a las políticas, partidos y dirigentes populistas y nacionalistas tiende a ser superior en esas regiones (por ejemplo, Colantone y Stanig, 2018; Milner, 2021).

Pese a estas tendencias, la relación entre la desigualdad y las reacciones contra la globalización es menos directa de lo que podría parecer inicialmente.

En primer lugar, la reacción popular contra la globalización política y sociocultural es en muchos casos más intensa que contra la globalización económica (Margalit, 2012). Muchos partidos de derecha populista, por ejemplo, apoyan el libre comercio, pero se oponen a las organizaciones internacionales, la inmigración y las normas internacionales que facilitan el comercio pero parecen restringir la soberanía nacional.

En segundo lugar, aunque los actores políticos que se oponen a la globalización han elevado el tono y adquirido más poder, hay pocas pruebas que indiquen que el público en general sea significativamente más escéptico acerca de la globalización económica (Walter, 2021). Antes bien, la sagacidad de determinados actores políticos ha dado a la voz de los escépticos ante la globalización una resonancia mucho mayor de la que tenía en el pasado, por lo que las cuestiones relacionadas con la globalización tienen actualmente una importancia mucho mayor en la política nacional que hace veinte años. Hoy la competición política está cada vez más dominada por cuestiones no económicas, como la soberanía nacional, el medio ambiente o la inmigración, las cuales no caen claramente en una de las dos vertientes de tradicional divisoria política entre izquierda y derecha.

En tercer lugar, quienes más alzan la voz contra la globalización no suelen ser las personas más gravemente afectadas por esta, sino aquellos a quienes preocupa su posición económica y social de cara al futuro (Kurer, 2020). Esa inquietud por el estatus suele deberse a transformaciones sociales y económicas amplias, entre las que figuran las causadas por la globalización, pero no solo estas.

Uno de esos cambios estructurales es la disminución de la desigualdad entre países. Varias economías en desarrollo han venido reduciendo la distancia que las separa de las economías desarrolladas, y esto se ha hecho cada vez más patente para el ciudadano de a pie en estas economías, ya que esas economías en desarrollo han comenzado a exportar productos competitivos a escala mundial en sectores en los que solía radicar la principal ventaja relativa de las economías desarrolladas. Esas economías en desarrollo poseen una infraestructura de alta calidad, equiparable, y en ocasiones superior, a la de muchos países occidentales. Con la organización de grandes acontecimientos deportivos, como la Copa del Mundo de la Federación Internacional de Fútbol Asociación (FIFA) o las Olimpiadas, estos avances se han visibles para el público mundial en general.

En estas economías "ascendentes" muchas personas ven la época actual —y, de manera más general, la globalización— como una oportunidad. Estas economías también han adoptado una actitud más firme en el plano internacional y exigen tener una mayor influencia, que refleje mejor su creciente peso económico y sus prioridades. Sin embargo, en las economías desarrolladas estos cambios pueden acentuar la inquietud por el estatus y dar pábulo a los actores políticos escépticos ante la globalización y a las opiniones negativas respecto de la globalización.

Todo ello indica que, más que influir directamente en las opiniones y el debate sobre la globalización, los efectos de la desigualdad en la percepción que se tiene de la globalización están condicionados por el contexto económico, social y político en el que tienen lugar.

Descargo de responsabilidad

Los artículos de opinión son responsabilidad exclusiva de sus autores y no reflejan necesariamente las opiniones o los puntos de vista de los Miembros de la OMC ni de la Secretaría de la OMC.

Por ejemplo, la calidad de la enseñanza y la eficacia de la fiscalidad tienen una correlación negativa más fuerte con diversos indicadores de la desigualdad que la apertura del comercio (véase el gráfico C.12). Numerosos estudios señalan la función esencial que la igualdad de acceso a la educación cumple en la reducción de la desigualdad (Chetty *et al.*, 2020), así como la firme correlación a largo plazo entre la fiscalidad y la reducción de la desigualdad de ingresos (Piketty, 2003; Piketty y Saez, 2003; Atkinson, Piketty y Saez, 2011; Banco Mundial, 2022).

Las políticas de mercado laboral pasivas son cruciales para reducir los efectos secundarios locales y facilitar el ajuste ante perturbaciones comerciales. Las políticas de mercado laboral pasivas, como las prestaciones de desempleo y otros planes de sostenimiento de los ingresos, pueden atenuar los efectos negativos que las perturbaciones del comercio causan en los ingresos (Bacchetta, Milet y Monteiro, 2019). Estas políticas pueden facilitar el ajuste al permitir que los trabajadores desplazados inviertan más tiempo en encontrar un trabajo adecuado, lo que puede dar lugar a un aumento de los ingresos a largo plazo de los trabajadores y una mayor productividad de las empresas y el conjunto de la economía (Nekoei y Weber, 2017; Farooq, Kugler y Muratori, 2020). La concentración de las pérdidas de ingresos en un mercado laboral local puede provocar, incluso a corto plazo, una reducción del gasto de consumo local, lo que podría ocasionar pérdidas de empleo en sectores no afectados directamente por la perturbación inicial. Las políticas de mercado laboral pasivas pueden ayudar a atenuar estos efectos secundarios negativos sobre el gasto. Sin embargo, en ocasiones estas políticas son criticadas por ser insuficientes, ya que no pueden compensar el valor no monetario del empleo, por ejemplo las oportunidades de desarrollo personal, las modalidades de trabajo flexibles y el reconocimiento (Young, 2012; Helliwell y Huang, 2014).

Las políticas de mercado laboral activas pueden acelerar sustancialmente el ajuste ante perturbaciones comerciales. Estas políticas se caracterizan por utilizar medidas como la formación, la asistencia para la búsqueda de empleo, la formación en el trabajo o la creación directa de empleo. Las políticas de mercado laboral activas tienden a aumentar la eficiencia del mercado laboral al facilitar la búsqueda de empleo y eliminar algunos de los obstáculos que se interponen entre los trabajadores y las vacantes. Por ejemplo, los programas de seguro salarial, que proporcionan temporalmente ingresos adicionales a los trabajadores desplazados que recolocados con un salario inferior, pueden ser políticas eficaces para acortar la transición a un nuevo empleo (Dix-Carneiro, 2014). El análisis de un programa de seguro salarial concreto de los Estados Unidos, diseñado para trabajadores desplazados por el comercio, muestra que redujo eficazmente el desempleo y aumentó los ingresos acumulados de los trabajadores acogidos al subvencionar los ingresos cuando en el nuevo empleo el salario era inferior al del empleo anterior (Hyman, Kovak y Leive, 2024). También se han observado efectos positivos en los ingresos y las probabilidades de reempleo en el caso de las medidas de apoyo a la formación en el trabajo, asistencia en la búsqueda de empleo y concesión de primas de reempleo (OMC, 2017).

La reforma de las instituciones del mercado laboral puede modular el ajuste ante perturbaciones comerciales. Para facilitar el ajuste económico es necesario encontrar un equilibrio adecuado entre la flexibilidad del mercado laboral y la seguridad en el empleo. Reduciendo los costos de despido muy restrictivos y abriendo paralelamente el comercio se puede facilitar la reasignación de los trabajadores y generar aumentos del bienestar sustancialmente mayores. Por ejemplo, se ha demostrado que los elevados costos de despido en un mercado laboral rígido hacen la reasignación intersectorial de los trabajadores un 30% más lenta, lo que reduce el aumento de la producción real y de la productividad laboral que tiene lugar tras la apertura del comercio (Kambourov, 2009; Coşar, Guner y Tybout, 2016).

Corregir el exceso de poder en el mercado puede contribuir a una distribución más equitativa de los beneficios del comercio. En algunas economías el creciente predominio de un pequeño número de grandes empresas ha sido uno de los principales factores que han contribuido al aumento de la desigualdad (Autor *et al.*, 2020). Esto ha suscitado debates y reformas en relación con la política de competencia, por ejemplo con respecto a las grandes empresas tecnológicas. En el contexto del comercio internacional, suele haber notables asimetrías en el poder de mercado entre las empresas multinacionales o sus intermediarios y los pequeños proveedores. Por ejemplo, en la industria cafetera grandes empresas multinacionales dominan el mercado y controlan los precios y las condiciones del comercio. Los pequeños cultivadores de café de las economías en desarrollo carecen del poder de mercado y los recursos necesarios para negociar mejores condiciones, lo que da lugar a disparidades de ingresos significativas. La certificación de "comercio justo" puede corregir las asimetrías en poder de mercado al aumentar el poder negociación de los productores de las economías en desarrollo a través de un mayor acceso a los mercados, prácticas de fijación de precios equitativa y primas sociales para el desarrollo comunitario (Dragusanu, Montero y Nunn, 2022). Se ha constatado que la certificación de comercio justo da lugar a aumentos de los ingresos de los agricultores de más del 30% (Zavala, 2023). Los programas de certificación de la calidad pueden tener un efecto similar

al reducir la diferencia entre los precios para el consumidor final y los ingresos de los agricultores (Macchiavello y Miquel-Florensa, 2019; Rifin y Nauly, 2020). Reforzar el reconocimiento mutuo y la armonización y transparencia de las medidas y sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los reglamentos técnicos puede contribuir a frenar las prácticas anticompetitivas al reducir los obstáculos a la entrada de exportadores, promover la igualdad de condiciones y disminuir la capacidad de las empresas dominantes de utilizar en provecho propio las diferencias de reglamentación (Fernandes, Lefebvre y Rocha, 2021).

4. En medio de las nuevas tendencias mundiales, el comercio inclusivo va a experimentar una transformación

Las tendencias macroeconómicas estructurales influyen en gran medida en el comercio. Estas tendencias configuran el entorno económico general en el que se lleva a cabo el comercio, como los factores de producción y el marco político y reglamentario. De cara al futuro, tres acontecimientos importantes afectan profundamente a las corrientes comerciales y la desigualdad dentro las economías: la revolución digital, el cambio climático y el aumento de las tensiones geopolíticas. Al afectar tanto al comercio como a la desigualdad, estas tendencias también modifican la naturaleza y la dinámica del comercio inclusivo, así como su forma de interactuar con la desigualdad.

La digitalización puede democratizar el comercio internacional al ofrecer acceso y oportunidades a un mayor número de participantes. Las tecnologías digitales pueden aumentar el acceso a la información, los mercados y los servicios de grupos tradicionalmente infrarrepresentados en el comercio, como las mujeres, los jóvenes y las mipymes (Pergelova *et al.*, 2019). El comercio digital, en particular, ha permitido a las mipymes realizar transacciones directas de empresa a consumidor para envíos pequeños o de poco valor, y las plataformas digitales han proporcionado las conexiones y los interlocutores necesarios para las transacciones internacionales (FMI, 2023). Las mujeres y los jóvenes también se benefician especialmente del comercio digital, ya que encuentran menos obstáculos que en las transacciones físicas (Banco Mundial y OMC, 2023b). Por ejemplo, más del 80% de los vendedores de la plataforma de comercio electrónico Etsy son mujeres, y tienen el doble de probabilidades de ser adultos jóvenes (FMI *et al.*, 2023). Las industrias digitales, gracias a su flexibilidad de ubicación, han contribuido a modificar las pautas de migración dentro de los países al alentar a algunos trabajadores a distancia a trasladarse de las zonas urbanas a las rurales, propiciando así una distribución más amplia de los beneficios del comercio (Bick *et al.*, 2024).

Sin embargo, sigue existiendo una importante brecha digital entre las economías y dentro de ellas, lo que crea cargas adicionales y reduce las oportunidades comerciales. Aunque el porcentaje de la población mundial con acceso a internet y cobertura móvil sigue aumentando, persisten diferencias significativas, sobre todo en las economías en desarrollo, por ejemplo entre zonas urbanas y rurales, entre hombres y mujeres, y entre grandes y pequeñas empresas (UIT, 2023b; OCDE, 2021). Además, los servicios digitales tienden a agruparse en zonas urbanas que cuentan con un mayor número de trabajadores altamente cualificados e infraestructuras comerciales establecidas, por lo que no todas las regiones se benefician por igual de la digitalización (Nano y Stolzenburg, 2021; Springford, Tordoir y Resende Carvalho, 2024).

Las diferencias socioculturales pueden reducir aún más el acceso digital para determinados grupos. Por ejemplo, en muchas economías en desarrollo las mujeres se enfrentan a una mayor exclusión digital (Rashid, 2016; UIT, 2023a). Además, aunque las mujeres de determinadas economías en desarrollo tienen teléfonos móviles, no disponen del mismo acceso a los teléfonos inteligentes que los hombres, lo que les impide acceder a las últimas tecnologías digitales (Blanchard, Gollin y Kirchberger, 2023). Estas diferencias tienen repercusiones en el aprendizaje, la salud y la resiliencia económica de los países (Arisoy, 2022; Azzopardi-Muscat y Sørensen, 2019; Shah y Shah,2023; OMC, 2021b). La pandemia de COVID-19 puso de relieve el papel fundamental de un acceso equitativo a las tecnologías digitales para el mantenimiento de la escolarización, el acceso a los recursos sanitarios y las operaciones comerciales. La pandemia cambió la percepción de internet, de modo que ahora se considera un servicio público esencial, lo que subraya la necesidad de un acceso equitativo y ampliado (Greig y Nelson, 2022).

Una cuestión cada vez más acuciante para la desigualdad vinculada a la digitalización es la sustitución de la mano de obra y las perturbaciones debidas a la inteligencia artificial (IA). La IA puede tener un efecto positivo en la productividad del trabajo, especialmente en las empresas más pequeñas (Damioli, Van Roy y Vertesy, 2021), y facilitar el comercio gracias a la automatización de las tareas, el acceso a la información y otras capacidades que de otro modo podrían exigir una costosa externalización (Garg, Mahajan y Ghosh, 2022). No obstante, aunque la IA puede apoyar la competitividad

e internacionalización de las empresas al aumentar la productividad y reducir los costos, también se corre el riesgo de que cada vez más puestos de trabajo queden obsoletos, lo que podría repercutir en la desigualdad. Los empleos del sector de los servicios en los que predominan las mujeres son los que pueden peligrar más (Acemoglu, 2024). Diversos estudios destacan la amenaza que supone la IA para el empleo en determinados puestos (Kim, 2019; Mesquita, Oliveira y Sequeira, 2021), en particular en los trabajos de oficina, como la codificación, la contabilidad y la investigación (Molla, 2023; Talmage-Rostron, 2024), todos ellos servicios digitales comercializados con frecuencia por pequeñas empresas (Kerner y Kitsing, 2023).

La repercusión futura del comercio digital en la inclusividad sigue siendo incierta. Aunque el comercio digital ofrece oportunidades para el desarrollo y la inclusividad (véase el recuadro C.5), las disparidades en el acceso a las tecnologías digitales podrían plantear dificultades para la igualdad y la participación en el comercio internacional, y los ajustes laborales inducidos por la IA siguen siendo una posible preocupación. En última instancia, seguirán apareciendo nuevas tecnologías digitales y es importante que todos los trabajadores puedan acceder a ellas y utilizarlas. Como se subraya en la sección C.4, la mejora del acceso digital, en particular en el suministro de servicios de internet, así como de la educación y la formación, son esenciales para garantizar que todos los segmentos de la población puedan utilizar las nuevas herramientas y servicios digitales en el futuro.

Se prevé que el cambio climático repercuta negativamente en el comercio internacional y agrave la desigualdad dentro de las economías. El cambio climático tiene efectos negativos en la salud,

Recuadro C.5: Oportunidades que ofrece el microtrabajo en las economías en desarrollo

El trabajo de corta duración realizado por autónomos que utilizan plataformas digitales para encontrar empleo, conocido como microtrabajo o trabajo digital ocasionale, está transformando los medios de vida en las zonas en desarrollo conectadas a internet al ofrecer nuevas oportunidades, sobre todo a los jóvenes, y poder influir en las pautas de migración mediante la creación de más trabajo a nivel local (Onkokame, Schoentgen y Gillwald, 2018). En muchas economías africanas, por ejemplo, los dispositivos móviles conectados a internet y los puntos de acceso a internet en las zonas rurales proporcionan un vínculo esencial con la economía digital, permitiendo así a los trabajadores participar en microtrabajos (es decir, pequeñas tareas realizadas en línea que contribuyen a una tarea o proyecto de mayor envergadura) y obtener ingresos sin salir de su comunidad.

El desarrollo de la IA ha impulsado aún más la demanda de conjuntos de datos creados mediante el microtrabajo, lo que ofrece nuevas posibilidades de empleo para las personas conectadas digitalmente. Esta tendencia se manifiesta en economías como la de Namibia, en las que el microtrabajo digital se ha convertido en una estrategia de subsistencia viable para quienes tienen dificultades para acceder a oportunidades de empleo formales o estables (Keskinen *et al.*, 2022).

No obstante, este sector emergente se enfrenta a importantes desafíos, como la necesidad de tener acceso a los sistemas de pago internacionales. Las infraestructuras de pago locales suelen estar fragmentadas y carecen de interoperabilidad transfronteriza, lo que dificulta que los trabajadores reciban sus ingresos (Onkokame, Schoentgen y Gillwald, 2018). Las normas sociales y las limitaciones de infraestructura plantean continuos desafíos para el acceso digital de distintos grupos demográficos. Esto crea fricciones y dificultades para incorporarse al mercado laboral digital, que se traducen en niveles especialmente bajos de trabajo digital en África (Onkokame, Schoentgen y Gillwald, 2018; Mothobi, 2021). A pesar de estos problemas, el potencial del microtrabajo para empoderar a la población de las regiones en desarrollo sigue siendo considerable, siempre que se establezcan infraestructuras y políticas de apoyo para superar esos obstáculos (Ngene, 2022).

Si bien el trabajo digital ocasional proporciona flexibilidad y oportunidades, también puede tener efectos negativos en las condiciones de trabajo de algunas personas al crear inseguridad laboral e ingresos inestables, ya que normalmente consiste en contratos a corto plazo basados en proyectos y no proporciona estabilidad a largo plazo (OIT, 2021b). Los trabajadores ocasionales suelen carecer de las prestaciones laborales tradicionales, como seguro de salud, vacaciones remuneradas y planes de jubilación, lo que los hace más vulnerables en momentos de necesidad. Además, pueden tener horarios de trabajo irregulares y eso puede afectar a sus ingresos globales y a la conciliación de la vida laboral y personal. Estas dificultades ponen de relieve la importancia de los marcos reglamentarios para proteger los derechos de los trabajadores ocasionales.

así como en el acceso al agua potable, los alimentos y la tierra, con importantes repercusiones comerciales en la agricultura, la pesca y los movimientos de personas (Stern, 2007; OMC, 2022). Los grupos vulnerables, que a menudo residen en zonas marginales con una capacidad de recuperación limitada, están más expuestos a los riesgos relacionados con el clima (Islam y Winkel, 2017). Esto agrava la desigualdad y afecta sobre todo a los grupos desfavorecidos y las mujeres, debido a las diferencias en la asignación de tareas. Por ejemplo, las normas sociales de algunas zonas hacen que sea más probable que las mujeres realicen tareas como la recuperación de agua, la recogida de leña o la agricultura de subsistencia, que cada vez resultan más difíciles como consecuencia del cambio climático. Los grupos desfavorecidos son especialmente vulnerables a las fluctuaciones del mercado y de los precios, habida cuenta de la volatilidad de los precios de los alimentos y de que ya destinan un porcentaje relativamente mayor de sus ingresos a la alimentación. Los pueblos indígenas también son particularmente vulnerables al cambio climático y a los efectos ambientales relacionados con el comercio, como la deforestación, que amenazan su acceso a la tierra y a los recursos naturales (Abman y Lundberg, 2020; Jerez, 2021; Renglet, 2022).

La transición mundial hacia fuentes de energía renovables y prácticas sostenibles ha reconfigurado la dinámica del comercio. Esta transformación no solo ha estimulado la innovación y la inversión, sino que también ha abierto nuevas vías para la colaboración transfronteriza y las asociaciones comerciales. Por ejemplo, se ha producido un importante aumento del espíritu empresarial sostenible en Europa, lo que ha dado lugar a la aparición de tecnologías y servicios verdes innovadores para los que existe una creciente demanda en todo el mundo (Crecente, Sarabia y Teresa Del Val, 2021). Del mismo modo, los desafíos que plantea el cambio climático en regiones como Nigeria han impulsado la creación de nuevas empresas centradas en actividades de mitigación y adaptación, que pueden exportar productos verdes y competencias conexas (Akuwudike, Mac-Ozigbo e Igbokwe-Ibeto, 2020). Esta tendencia no solo favorece el crecimiento económico, sino que también mejora la resiliencia de las comunidades vulnerables a los efectos del cambio climático. A medida que se intensifique la transición a economías más ecológicas, el panorama empresarial seguirá evolucionando y ofrecerá diversas oportunidades para el desarrollo sostenible y la gestión ambiental.

El comercio internacional desempeñará un papel decisivo en la mitigación de los efectos del cambio climático, al tiempo que reducirá la desigualdad dentro de los países. El comercio internacional será necesario para acceder a los recursos tras fenómenos relacionados con el clima, atenuar aumentos de costos y apoyar la innovación empresarial mediante la transferencia de conocimientos (OMC, 2021b; 2022). Iniciativas como las inversiones específicas en comunidades marginadas y los programas de creación de capacidad pueden contribuir a garantizar que los beneficios del comercio y de la acción climática se distribuyan de forma más equitativa al permitir a las empresas locales participar en cadenas de suministro verdes. La eliminación de los obstáculos al comercio de bienes y servicios relacionados con el clima puede mejorar aún más el acceso a las últimas herramientas y tecnologías de mitigación (Ouwehand y Layton, 2021).

Las tensiones geopolíticas perturban el comercio y socavan los esfuerzos en materia de inclusividad. La fragmentación —es decir, la ruptura de las relaciones comerciales y el recurso a políticas unilaterales, en lugar de multilaterales— representa un riesgo importante para los progresos realizados en la reducción de la pobreza y la desigualdad y afecta en particular a los grupos vulnerables, como los hogares de ingreso bajo, las mujeres y las mipymes (OMC, 2023c). Esta realidad se ha puesto de manifiesto en perturbaciones recientes, como la pandemia de COVID-19 y la consiguiente inflación de los precios, y en los conflictos que persisten en el mundo, que han aumentado la fragilidad económica. Las perturbaciones en la infraestructura o la logística, la exclusión de mercados internacionales o de servicios como los sistemas de pago, y la interrupción de los envíos o la recepción de bienes y servicios constituyen dificultades relativamente mayores para las empresas más pequeñas y las que disponen de menos recursos. Algunas estrategias de disociación, como la relocalización mediante una mayor automatización, también pueden perturbar los mercados de trabajo en algunos sectores. Si bien los avances tecnológicos en robótica e IA pueden facilitar la relocalización de algunas actividades (normalmente en economías de ingreso alto), también pueden reducir el número de puestos de trabajo relocalizados, ya que hacen que algunos insumos y tareas importados (normalmente los realizados en economías en desarrollo) sean redundantes y que la automatización resulte más rentable (OMC, 2023c). Incluso sin crisis geopolíticas específicas, la amenaza de una perturbación de ese tipo es especialmente perjudicial para las poblaciones más vulnerables, como algunas mujeres, los jóvenes y los ancianos (ITC, 2023). Estas dificultades pueden verse agravadas por obstáculos al comercio derivados de perturbaciones en la infraestructura, el aumento de la corrupción y la ruptura de las relaciones comerciales. Además, la fragilidad afecta de manera desproporcionada a las economías con mayor desigualdad, y el propio aumento de la desigualdad agrava la fragilidad. Se prevé que para 2030, dos tercios de las personas en situación de pobreza extrema en todo el mundo vivirán en economías frágiles o afectadas por conflictos (Corral *et al.*, 2020).

En general, la revolución digital ofrece muchas oportunidades para un comercio inclusivo, pero también plantea dificultades que se ven agravadas por el cambio climático y la geopolítica. Superar las dificultades que plantean la brecha digital, el cambio climático y la incertidumbre geopolítica para lograr un comercio inclusivo refuerza uno de los principales mensajes de este capítulo: las políticas nacionales son fundamentales para que el comercio sea inclusivo. Se requiere, por ejemplo, ampliar el acceso a la infraestructura digital, proporcionar apoyo financiero, aumentar el acceso al crédito para las poblaciones desatendidas y promover la educación y la formación. La política comercial puede contribuir a maximizar las oportunidades que ofrece la digitalización, por ejemplo mejorando el acceso a los mercados mediante la simplificación de la reglamentación y los procedimientos. Como se indica en el capítulo D, la cooperación internacional puede ayudar a fomentar sinergias que propicien la inclusividad adaptando las políticas a los recursos para corregir colectivamente las disparidades económicas y promover la igualdad de acceso a los beneficios del comercio mundial.

5. Conclusiones

En un entorno político adecuado, el comercio puede mejorar el bienestar general, reducir la pobreza y promover la inclusividad sin aumentar necesariamente la desigualdad. De hecho, esto ha ocurrido en muchas economías y concuerda con estudios recientes que muestran que el comercio no está vinculado sistemáticamente a la desigualdad. Son más bien los factores específicos de cada país, como los sectores con ventajas comparativas, los que determinan en gran medida quién se beneficia del comercio y quién sufre pérdidas por una mayor competencia. Así pues, el comercio puede aumentar o reducir la desigualdad.

Aunque la gran mayoría de las personas se benefician del comercio, una pequeña proporción de la población sufre los efectos negativos de la competencia de las importaciones sobre sus ingresos. El comercio puede ofrecer nuevas oportunidades a quienes se han visto perjudicados por la competencia de las importaciones, pero para aprovechar dichas oportunidades debe realizarse un ajuste. Las distorsiones y los obstáculos pueden dificultar y encarecer ese ajuste, por lo que se necesita una política nacional para apoyarlo y eliminar las distorsiones y obstáculos internos, a fin de que el comercio sea más inclusivo. Dado que la revolución digital, las tensiones geopolíticas y el cambio climático afectan cada vez más a la inclusividad del comercio, las políticas nacionales destinadas a garantizar condiciones de igualdad en el mercado interno cobrarán cada vez mayor importancia.

Los factores internos que impiden la inclusividad de todas las economías también limitan la inclusividad del comercio dentro de las economías. Los efectos del comercio ponen de relieve el estrecho vínculo entre la inclusividad de todas las economías y dentro de ellas, ya que dependen de factores similares. Es fundamental abordar muchos factores subyacentes específicos de cada país, desde un poder de mercado excesivo hasta una infraestructura insuficientemente desarrollada, para que el comercio genere crecimiento y ese crecimiento sea inclusivo. Esto subraya la importancia del entorno de política nacional en el que se lleva a cabo el comercio, y establece un programa de políticas claro que puede liberar el potencial del comercio para beneficiar a todos. Al mismo tiempo, las políticas comerciales no son necesariamente neutrales en lo que se refiere a efectos distributivos. Es importante que los responsables de la formulación de políticas sean conscientes de ello y, en la medida de lo posible, se esfuercen por aplicar políticas comerciales que no perjudiquen innecesaria e injustamente a ningún grupo en particular.

Algunos de estos factores internos solo pueden abordarse mediante la cooperación internacional. La cooperación comercial internacional es esencial para resolver las dificultades con que tropiezan las mipymes nacionales y las empresas propiedad de mujeres para acceder a los mercados de exportación. Del mismo modo, pueden ser necesarias respuestas coordinadas en materia de política de competencia para abordar la concentración del mercado mundial en manos de algunas empresas multinacionales. La conexión de las zonas rurales con mercados más grandes también puede requerir el acceso a los mercados de las economías vecinas. Los esfuerzos por recopilar datos desglosados (por ejemplo, datos por empresas, género, situación laboral o unidades familiares) a nivel nacional e internacional pueden mejorar la capacidad de evaluar los efectos de las políticas en los distintos grupos de población, y de hacer un seguimiento y ajustarlas en consecuencia. En el capítulo D se examina más detenidamente el papel fundamental de la cooperación internacional.

Notas

1 Véase https://wid.world/.

2 Esta tendencia general se observa también en otros indicadores de la desigualdad, como la proporción de los ingresos totales que recibe el 1% que más ingresos percibe, o la que recibe el 50% que menos ingresos percibe. En estimaciones en que se utilizan fuentes de datos alternativas se obtienen resultados similares (Pinkovskiy *et al*., 2024). La desigualdad después de impuestos ha disminuido aún más rápidamente, aunque la diferencia es marginal.

3 Utilizando datos muy desagregados sobre las pautas tanto del consumo como del empleo en los Estados Unidos, y simulando una caída del 10% de los costos del comercio, Borusyak y Jaravel (2024) concluyen que todos los deciles de ingresos se benefician en promedio, y que las ganancias, que oscilan entre el 2,0% para el decil más bajo y el 1,8% para el más alto, son ligeramente mayores para los hogares más pobres. Sin embargo, más del 99% de la varianza de los cambios de bienestar derivados de perturbaciones del comercio surge dentro de los deciles de ingresos, no entre ellos.

4 Con arreglo a las denominadas normas "*de minimis*", las importaciones pueden entrar en una economía en régimen de franquicia arancelaria si su valor es inferior a un determinado umbral. En los Estados Unidos, ese umbral es de 800 dólares EE.UU.

5 Véase https://espanol.enterprisesurveys.org/es/enterprisesurveys.

6 Véase https://wid.world/.

7 Una colaboración de Facebook (actualmente Meta), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y el Banco Mundial, disponible en https://web-archive.oecd.org/temp/2023-02-13/476400-the-future-of-business-survey.htm.

8 Véase https://www.lisdatacenter.org/.

9 Véanse en OMC (2017) y Grundke and Arnold (2022) análisis más amplios.