B32. Perspectivas económicas mundiales. Estructura sectorial y geográfica de los flujos comerciales y financieros internacionales. Las nuevas áreas emergentes

1. Estructura geográfica y sectorial de los flujos comerciales y financieros

Cada flujo se describe por su magnitud, su estructura geográfica, quiénes lo protagonizan, y su estructura sectorial, qué se intercambia, tras unos antecedentes históricos.

1.1. Antecedentes

El hilo conductor es el tránsito entre regímenes, del patrón oro a Bretton Woods y al "no sistema" posterior a 1976, y cómo cada uno moldeó la intensidad y la composición de los flujos. Bajo el patrón oro, consolidado por la Ley Peel (1819), el comercio y el capital a largo plazo alcanzaron una intensidad excepcional: según las series de Maddison, entre 1820 y 1913 la producción mundial se multiplicó por cuatro y el volumen de las exportaciones por más de treinta. La Primera Guerra Mundial, el proteccionismo de entreguerras y el colapso del patrón oro deshicieron en buena parte esa integración. Bretton Woods (1944-1976), con paridades fijas, aunque ajustables, separó la suerte de ambos flujos: con el GATT, el comercio creció más que la producción, mientras los controles de capital que admitía el art. VI del Convenio del FMI sacrificaban la movilidad del capital, vértice del trilema de Mundell-Fleming.

Tras 1976, el reciclaje de los petrodólares hacia los países en desarrollo (PED) sentó las bases de la crisis de la deuda de los ochenta, y la financiación bancaria cedió terreno a la inversión extranjera directa (IED) y a la inversión en cartera. Entre mediados de los noventa y 2007, los flujos financieros transfronterizos pasaron del 5 % al 20 % del PIB mundial (OCDE, 2011), y la OMC (1995) extendió las disciplinas multilaterales a la agricultura, los textiles, los servicios y la propiedad intelectual, hasta que las *subprime* truncaron la expansión. Desde 2007, el comercio dejó de crecer al doble del PIB y se reorganiza por bloques (apartado 3.1). La evolución se desarrolla en los temas B20 y B21.

1.2. Flujos comerciales

1.2.1. Comercio de bienes

Magnitud: según la OMC, el comercio mundial de mercancías alcanzó en 2025 unos 26,3 billones de dólares, un 7 % más que en 2024, y su volumen creció un 4,2 %, impulsado por el adelantamiento de importaciones ante los aranceles y por los bienes ligados a la inteligencia artificial, como semiconductores y servidores. El comercio de esos bienes creció un 31 % en valor en 2025 y un 67 % en el primer semestre de 2026, cuando aportó el 47 % del crecimiento del comercio de mercancías. En octubre de 2026 la OMC elevó su previsión para 2026 del 1,9 % al 3,9 %.

Estructura geográfica: los principales exportadores son China (14 %), EE. UU. (8,5 %), Alemania (7 %), Países Bajos (4 %) y Japón (3 %), y los principales importadores, EE. UU. (13 %), China (10 %) y Alemania (6 %). Europa y Asia suman más del 70 % del comercio mundial de bienes, incluido el intra-UE.

Estructura sectorial: las manufacturas suponen el 70-75 %, con los químicos y farmacéuticos, los equipos electrónicos y el automóvil a la cabeza. Los combustibles y minerales suman el 15-20 %, con una OPEP que controla en torno al 40 % de la producción mundial de crudo, aunque el *fracking* estadounidense ha erosionado en parte su capacidad para fijar precios. Los agrícolas rondan el 10 %, con la UE como principal exportador, con el 40 % incluido el comercio intra-UE, seguida de EE. UU. Dos fuerzas recomponen el comercio: la digitalización, con los bienes habilitadores de la inteligencia artificial, y la transición energética, que eleva la demanda de minerales críticos, baterías y tecnologías limpias, en las que China domina.

Bienes intermedios: suponen cerca de la mitad del comercio no energético por la fragmentación productiva. Las estadísticas brutas cuentan varias veces los insumos que cruzan fronteras y sobreestiman el valor añadido intercambiado. La base TiVA de la OCDE y la OMC corrige ese sesgo y muestra, por ejemplo, que el superávit bilateral de China con EE. UU. se reduce al descontar los insumos que China ensambla.

1.2.2. Comercio de servicios

Magnitud: alcanzó unos 8,7 billones de dólares en 2024 y creció más que el de bienes, cerca de un 9 %. Ronda una cuarta parte del comercio bruto, y cerca de la mitad en valor añadido. La cuota de los PED en las exportaciones supera ya el 25 %.

Modos de suministro: según el AGCS, son el suministro transfronterizo, el consumo en el extranjero, la presencia comercial y el movimiento de personas físicas. La **presencia comercial** (modo 3) es, con diferencia, el de mayor valor, lo que liga el comercio de servicios a la IED y complica su medición.

Estructuras: los principales exportadores son EE. UU. (13 %), el Reino Unido (7 %) y Alemania (5 %), y la UE domina como bloque (23 %). Por sectores, los otros servicios comerciales suponen el 55 %, y el turismo y el transporte, el 20 % cada uno. Las manufacturas incorporan cada vez más servicios (*servitization*), y los servicios digitales son el segmento más dinámico y el centro de la agenda regulatoria.

1.3. Flujos financieros

Crecen más deprisa que los comerciales y son más volátiles. Los flujos **generadores de deuda**, como préstamos y bonos, imponen reembolsos fijos y son más reversibles, mientras que los **no generadores**, como la IED y la renta variable, comparten el riesgo entre inversor y receptor.

1.3.1. Inversión extranjera directa (IED)

Definición: la IED busca una influencia significativa y duradera en la gestión de una empresa extranjera, con un umbral convencional del 10 % de los votos. Según la UNCTAD, sus flujos son volátiles y su recuperación tras la pandemia, débil.

Estructuras: EE. UU. es el primer receptor y emisor, seguido como receptores de la Asia en desarrollo y la UE y como emisores de la UE, Japón y una China cada vez más relevante. Los PED reciben más de la mitad de los flujos, unos 900.000 M$ en 2025, aunque los menos adelantados captan una fracción marginal. Por sectores, los servicios concentran dos tercios del *stock*.

Tendencias: la fragmentación geopolítica reorienta la IED hacia países afines (*friendshoring*) o de vuelta al origen (*reshoring*), sobre todo en tecnología, y los centros de datos atrajeron en 2025 más de una quinta parte de la IED *greenfield* mundial.

1.3.2. Inversión extranjera en cartera (IEC)

Definición: adquisición de acciones y títulos de deuda sin ánimo de influir en la gestión, por rentabilidad y diversificación, uno de los flujos más voluminosos y volátiles.

Estructuras: se concentra entre economías avanzadas de mercados profundos, EE. UU., la zona del euro, el Reino Unido y Japón, con la deuda pública estadounidense como activo seguro de referencia. La renta variable supera ya a los títulos de deuda (unos 40 de 71 billones de dólares en 2024), y dominan los grandes inversores institucionales y la gestión pasiva. Hacia los emergentes es minoritaria, pero desproporcionadamente influyente por su carácter procíclico y reversible.

Ciclo financiero global (Rey, 2013): las decisiones de la Reserva Federal se transmiten a las condiciones financieras del resto del mundo con independencia relativa del régimen cambiario, lo que limita la autonomía monetaria de los emergentes y provoca entradas masivas seguidas de interrupciones súbitas (*sudden stops*). El trilema se reduce así a un dilema, porque ni la flotación aísla a las economías emergentes.

1.3.3. Mercado de divisas

Magnitud: es el mayor mercado financiero del mundo, con unos 9,6 billones de dólares diarios en abril de 2025, un 28 % más que en 2022, según el BIS.

Estructuras: Londres concentra cerca del 38 % de la negociación, y con EE. UU., Singapur y Hong Kong suma el 75 %. Los *swaps* de tipos de cambio (*FX swaps*) son el producto más negociado (42 %). Por monedas, como cada operación implica dos divisas, las cuotas suman 200 %. El dólar interviene en cerca del 89 % de las operaciones, seguido del euro (29 %), el yen (17 %), la libra (10 %) y un renminbi en ascenso (8,5 %). En las reservas, el dólar sigue siendo la moneda ancla, con el 57-58 % frente al 71 % en 2000, seguido del euro, en torno al 20 %, y del renminbi, con el 2-2,5 %.

Desdolarización: la congelación de unos 300.000 M$ de reservas rusas (2022) ha impulsado la diversificación: liquidación en monedas locales, sistemas de pago alternativos a SWIFT, como BRICS Pay o mBridge, y compras de oro. Pero el dólar domina la facturación fuera de Europa, con tres cuartas partes en Asia-Pacífico y casi la totalidad en América, y una moneda BRICS exigiría una integración fiscal y bancaria inexistente, de modo que la desdolarización es más una **diversificación defensiva** frente a las sanciones que una sustitución.

En suma, la tecnología y la geopolítica recomponen cada flujo: la inteligencia artificial y los insumos de la transición en los bienes, la vía digital en los servicios, la afinidad geopolítica en la IED y la diversificación defensiva en las reservas.

2. Las nuevas áreas emergentes

Las nuevas áreas emergentes son las economías que, sin ser avanzadas, han desplazado hacia ellas el centro de gravedad de la producción y del comercio mundiales. Se examinan con su articulación política y con los bloques regionales que han reconfigurado la geografía del comercio.

2.1. Concepto, peso y convergencia

Concepto: el término **mercados emergentes** se acuñó en la IFC en 1981 y no tiene definición oficial. En la práctica pesan la renta per cápita, la diversificación exportadora y la integración financiera. Las 154 economías emergentes y en desarrollo generaron en 2025 el 60 % del PIB mundial en paridad de poder adquisitivo y casi el 39 % de las exportaciones, con el 86 % de la población.

Trampa de la renta media: la convergencia absoluta aparece desde finales de los noventa, pero tiende a detenerse: agotadas las ganancias de pasar trabajo a la industria y de imitar, el crecimiento depende de la productividad y la innovación, que exigen capital humano e institucio-

nes. Según el *World Development Report* 2024, los países de renta media suelen estancarse en torno al 10 % de la renta per cápita de EE. UU., y desde 1990 solo 34 economías han llegado a la renta alta, más de un tercio gracias a la integración en la UE o al petróleo. El informe propone tres fases: inversión, adopción de tecnología extranjera e innovación.

2.2. China e India

China: su entrada en la OMC (2001) culminó la apertura de 1978, y su cuota en las exportaciones mundiales pasó del 3,9 % en 2000 a más del 14 % en 2023. El **choque chino** tuvo costes concentrados: según Autor, Dorn y Hanson (2013), explica una cuarta parte de la caída del empleo manufacturero de EE. UU. entre 1990 y 2007, con más paro y salarios más bajos en los mercados locales expuestos. El "segundo choque chino", ligado a la sobrecapacidad en vehículos eléctricos, baterías o acero, dejó en 2025 un superávit récord de 1,19 billones de dólares. Sus exportaciones a EE. UU. cayeron un 20 % por los aranceles, pero crecieron un 13 % hacia la ASEAN, un 26 % hacia África y un 8 % hacia la UE, lo que traslada la presión competitiva, y las respuestas defensivas, a terceros mercados.

India: es el país más poblado del mundo, con el 18,2 % de la población mundial frente al 17,5 % de China, y una de las grandes economías más dinámicas. A diferencia de China, su cuota en servicios comerciales (4,3 %) más que duplica la de mercancías (1,8 %). Su reto es crear empleo industrial, con la estrategia *China+1* y su papel de economía conectora, y escapar de la trampa. Al ritmo actual tardaría unos 75 años en alcanzar una cuarta parte de la renta per cápita de EE. UU., y necesitaría crecer un 7,8 % anual hasta 2047 para llegar a la renta alta.

2.3. BRICS+

BRICS+: nacido como concepto inversor (O'Neill, 2001) y formalizado en 2009 como foro sin tratado, el grupo incorporó en 2024 a Egipto, Etiopía, Irán y Emiratos Árabes Unidos, y en 2025 a Indonesia, hasta diez miembros plenos, además de una decena de países socios, categoría creada en Kazán (2024). Arabia Saudí no ha formalizado su adhesión. El grupo suma en torno al 40 % del PIB mundial en paridad de poder adquisitivo, casi la mitad de la población y el 25 % del comercio.

Objetivos: una gobernanza más representativa y menos dependencia de Bretton Woods, que la Declaración de Río de Janeiro (2025) extiende a la ONU y su Consejo de Seguridad, con el Nuevo Banco de Desarrollo y el Acuerdo de Reservas de Contingencia como complementos del Banco Mundial y del FMI. Tras descartar una moneda común, impulsa la liquidación en divisas nacionales y pagos al margen de SWIFT.

Tensiones: reúne democracias y autocracias, exportadores e importadores de materias primas y rivales como China e India, lo que eleva los costes de coordinación. La amenaza estadounidense de aranceles del 100 % a quienes promuevan alternativas al dólar ha reforzado, paradójicamente, su discurso de autonomía.

2.4. Otras áreas emergentes

El Consejo de Cooperación del Golfo busca diversificar sus economías más allá del petróleo, y el comercio Sur-Sur crece más que el mundial, un 8 % frente a un 6 % en la primera mitad de 2025, lo que confirma el desplazamiento del centro de gravedad hacia los emergentes.

2.5. Bloques regionales y geografía del comercio

Ante la parálisis de la Ronda de Doha, la liberalización se ha desplazado al plano regional y plurilateral. Hay casi 400 acuerdos notificados a la OMC, cada vez más **acuerdos profundos**, que van más allá de los aranceles. Se reabre así el debate sobre si los bloques son peldaños (*building blocks*) o piedras de tropiezo (*stumbling blocks*) para el multilateralismo.

2.5.1. Europa: Mercado Único Europeo y AELC

UE: es el mayor bloque comercial del mundo. En torno al 40 % del comercio mundial tiene lugar dentro de ella o con ella, y el 60 % del comercio de mercancías de sus miembros es intrarregional. Tiene superávit en bienes desde comienzos de la década de 2010, salvo en 2022, y en servicios, y es líder mundial en exportación de servicios. La AELC participa en el mercado único a través del EEE, salvo Suiza, vinculada por acuerdos bilaterales.

Autonomía estratégica abierta: ante las tensiones geopolíticas, la UE combina la reducción de riesgos (*de-risking*) y la apertura con instrumentos de defensa económica, como el control de subvenciones extranjeras y el instrumento anticoerción, y con una regulación de proyección exterior, como el MAFC y la normativa antideforestación.

2.5.2. América: T-MEC, Mercosur y Alianza del Pacífico

T-MEC (2020): sustituyó al TLCAN y eleva el contenido regional del automóvil del 62,5 % al 75 %, con disposiciones laborales, apertura láctea canadiense y transparencia cambiaria. Es el segundo bloque en flujos intrarregionales, en torno al 50 %, y México es el primer socio comercial de EE. UU. En la revisión de julio de 2026, EE. UU. no confirmó su prórroga, lo que activa revisiones anuales hasta 2036. El acuerdo sigue plenamente en vigor, aunque en un clima de tensión por los aranceles estadounidenses y las reglas de origen frente a la triangulación china.

Mercosur (1991): es el proceso de integración más avanzado de Latinoamérica, con Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia, y Venezuela suspendida. El acuerdo con la UE, firmado en enero de 2026, crea una zona de unos 700 millones de personas y en torno a una quinta parte del PIB mundial. Su parte comercial se aplica provisionalmente desde mayo, aunque su conclusión definitiva exige la aprobación del Parlamento Europeo. Persisten un arancel exterior común elevado, del 12 % frente a un 5 % mundial, la rigidez para negociar por separado y los conflictos arancelarios internos, acentuados por el giro aperturista de Argentina.

Alianza del Pacífico (2011): Chile, Colombia, México y Perú han eliminado el 92 % de los aranceles intrarregionales y buscan una zona de libre comercio en 2030. Frente al Mercosur, más proteccionista e industrialista, encarna un **regionalismo abierto** orientado al Asia-Pacífico, y la convergencia entre ambos sigue pendiente.

2.5.3. Asia-Pacífico: ASEAN, RCEP y CPTPP

ASEAN (1967): once miembros tras Timor Oriental (2025), más de 670 millones de personas, receptor de en torno al 17 % de la IED mundial y tercer bloque por flujos intrarregionales.

RCEP (2022): diez de los once miembros de la ASEAN, todos salvo Timor Oriental, más China, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda, con el 30 % del PIB y de la población mundiales, es el mayor acuerdo comercial de la historia por cobertura económica. Es menos ambicioso que otros acuerdos en servicios e inversiones, pero unifica las reglas de origen del *spaghetti bowl* y refuerza la centralidad de China.

CPTPP (2018): heredero del TPP tras la retirada de EE. UU., con doce miembros tras el Reino Unido, es más profundo que el RCEP en comercio digital, empresas públicas y propiedad intelectual. Costa Rica concluyó sustancialmente sus negociaciones en mayo de 2026, Uruguay negocia su adhesión, y la candidatura china (2021) sigue bloqueada por varios miembros, de modo que el CPTPP y el RCEP forman dos arquitecturas superpuestas, con China fuera del primero y dentro del segundo.

2.5.4. África: AfCFTA

AfCFTA (2019): firmada por 54 de los 55 miembros de la Unión Africana, busca eliminar los aranceles del 90 % de los bienes en un mercado de 1300 millones de personas. El comercio intrarregional es solo del 15 %, y los retos son las infraestructuras, las barreras no arancelarias y la debilidad institucional. Su despliegue, mediante el comercio guiado desde 2022, es todavía incipiente.

En suma, el centro de gravedad se desplaza hacia las economías emergentes, aunque la trampa de la renta media frena la convergencia de muchas de ellas, y la liberalización avanza por acuerdos regionales cada vez más profundos.

3. Perspectivas económicas mundiales

Se distinguen dos horizontes: las tendencias de fondo desde la crisis financiera global y las previsiones a corto plazo de los organismos internacionales.

3.1. Tendencias de fondo: la fragmentación geoeconómica

Las *subprime* truncaron la expansión anterior (apartado 1.1), y desde entonces la economía mundial encadena perturbaciones financieras, sanitarias y geopolíticas, con una rivalidad creciente entre bloques.

Comercio: ha pasado de crecer al doble del PIB entre 1987 y 2007 a hacerlo a tasas iguales o inferiores, la *slowbalisation*, que ha derivado en **fragmentación geoeconómica**: los intercambios se reorganizan en torno a bloques geopolíticos, con economías conectoras entre ellos. Crecen el comercio intraindustrial e intraempresa, las cadenas globales de valor se reorientan del coste a la seguridad del suministro, y los servicios digitales son la categoría más dinámica.

Disrupciones: la crisis financiera global y el colapso del comercio de 2008-2009, con una respuesta cooperativa; la guerra comercial entre EE. UU. y China desde 2018, extendida en 2025 a casi todos los socios de EE. UU., cuyo arancel medio alcanzó máximos desde el Smoot-Hawley de 1930, y la pandemia y la guerra de Ucrania, que consolidan la **interdependencia armada**, el uso de los puntos de estrangulamiento de las redes globales como instrumento de coerción.

Finanzas: cuatro rasgos.

- *Digitalización de activos*: criptoactivos, tokenización y monedas digitales de banco central.
- *Paradoja de la integración*: la integración convive con el sesgo doméstico de la inversión, reflejado en las paradojas de Feldstein-Horioka y de Lucas.
- *Innovación financiera*: titulización, derivados e intermediación no bancaria elevan a la vez la eficiencia y el riesgo sistémico.
- *Endeudamiento global*: en máximos tras la pandemia, agrava la vulnerabilidad ante las salidas súbitas de capital.

3.2. Previsiones a corto plazo

Las previsiones del FMI, la OCDE, el Banco Mundial y la OMC enfrentan en 2026 dos fuerzas: una perturbación negativa de oferta, la guerra en Oriente Medio, y una perturbación tecnológica positiva, la inversión

en inteligencia artificial. La guerra comenzó el 28 de febrero de 2026 con los ataques de EE. UU. e Israel contra Irán, que bloqueó el estrecho de Ormuz, por donde pasa una quinta parte del consumo mundial de petróleo. Pese al alto el fuego de abril, en julio la energía seguía un 25 % por encima de su nivel anterior a la guerra, y en octubre el FMI supone un petróleo de 96 dólares por barril en 2026 y de 87 en 2027, con la reapertura del estrecho en marzo de 2027.

3.2.1. Crecimiento mundial y regional

Mundo: según el WEO de octubre de 2026, el crecimiento se moderará al 3,1 % en 2026, desde el 3,5 %, y repuntará al 3,4 % en 2027. El Banco Mundial da un 2,5 %, sobre todo por método. El FMI pondera en paridad de poder adquisitivo, con más peso de los emergentes, que crecen más, y el Banco Mundial, a tipos de mercado. Con ponderaciones en paridad, el propio Banco Mundial obtiene un 2,9 %.

Áreas (2026): las avanzadas crecerían un 2,1 %, con EE. UU. resistente (2,3 %), una zona del euro lastrada por la energía (1,1 %) y Japón estancado (0,7 %); China, un 4,5 %, e India, un 7,0 %. Las emergentes y en desarrollo, con un 3,7 %, tendrían el crecimiento per cápita más débil desde la pandemia, lo que frena su convergencia. En Asia, en cambio, los grandes exportadores netos de equipos para la inteligencia artificial, Taiwán, Corea del Sur, Tailandia y Malasia, crecieron muy por encima de lo previsto.

3.2.2. Inflación, política monetaria y deuda pública

Inflación: el choque energético ha interrumpido la desinflación. La mundial subirá al 4,7 % en 2026 y bajará al 4,1 % en 2027, y la subyacente solo volverá al objetivo hacia mediados de 2028 en EE. UU. y en la zona del euro.

Política monetaria: los bancos centrales afrontan el dilema de la perturbación de oferta, entre acomodarla para no agravar la desaceleración y endurecer la política para evitar efectos de segunda ronda. El BCE elevó el tipo de la facilidad de depósito hasta el 2,50 %, y la Reserva Federal subió en septiembre al 3,75-4 %, su primera subida desde 2023.

Deuda pública: rozó el 94 % del PIB mundial en 2025 y alcanzará el 100 % en 2029, de modo que el FMI pide que el apoyo frente a la energía sea temporal y focalizado en los hogares vulnerables.

3.2.3. Comercio y balance de riesgos

Comercio: soporta el choque energético y la escalada arancelaria de EE. UU. En febrero de 2026, el Tribunal Supremo sentenció que la IEEPA no autoriza a imponer aranceles, y la Administración recurrió a un arancel temporal del 10 % de la sección 122, sustituido en julio por aranceles de la sección 301. La OMC prevé un crecimiento del volumen de mercancías del 3,9 % en 2026 y del 4,1 % en 2027.

Riesgos: según el FMI, siguen sesgados a la baja. Pesan una nueva escalada en Oriente Medio, más fragmentación, perturbaciones climáticas, una corrección brusca de las expectativas sobre la inteligencia artificial y un alza de las rentabilidades soberanas. Al alza, cabe más inversión en inteligencia artificial y una distensión duradera.