



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Brasil, India, Ghana: 3 presentes influyentes para un futuro prometedor

Clave: 201603807

Resumen: este trabajo pretende mostrar la influencia de economías emergentes sobre países ya desarrollados con los que mantengan una relación comercial y/o histórica. Mediante el estudio de conceptos macroeconómicos como el PIB, la inflación o el desempleo, a la par que las magnitudes que los miden, se ha investigado acerca del poder de Brasil, India y Ghana sobre Alemania, Estados Unidos y Reino Unido respectivamente. Para ello, se ha realizado un análisis teórico para así sentar las bases del trabajo y un análisis empírico basado en los datos de las naciones estudiadas durante el siglo XXI y así poder determinar hasta qué punto ha existido una influencia de las economías en desarrollo sobre las ya emergidas.

Palabras clave: Economías Emergentes, Economías Desarrolladas, Brasil, India, Ghana, Variables macroeconómicas, Conceptos Macroeconómicos, PIB, Desempleo, Inflación, Exportaciones, Balanza Comercial.

Summary: the main purpose of this work is to show the influence emerging economies have over developed countries with which they have had commercial and/or historical relationships. Through the study of macroeconomic concepts such as GDP, Inflation or Unemployment and their variables, there has been a research of the power Brazil, India, and Ghana have over Germany, U.S.A, and the United Kingdom, respectively. A theoretical analysis has been done to lay the foundations of the work, while an empirical analysis has been conducted based on data of the studied nations during the 21st Century to determine the level of influence emerging economies have had over developed countries.

Key Words: Emerging Economies, Developed Economies, Brazil, India, Ghana, Macroeconomic Variables, Macroeconomic Concepts, GDP, Unemployment, Inflation, Exports, Trade Balance.

Índice

1.Fundamentos Básicos del Trabajo	4
1.1 Introducción	4
1.2 Objetivos del Trabajo.....	5
1.3 Metodología	5
1.4 Estructura	6
2.Marco teórico	8
2.1 Medición de la Actividad Económica.....	8
2.2 Políticas y Medidas Económicas	13
2.3 Crecimiento Económico: Medición y teorías	15
2.4 Economías Emergentes y Desarrolladas, Definición y Diferencias	18
2.5 Principales Indicadores aplicados a Economías Emergentes	22
3.Mercados Emergentes: los casos de Brasil, India y Ghana	25
3.1 Brasil.....	26
3.2 India	30
3.3 Ghana	34
4.Países Desarrollados: Alemania, Estados Unidos y Reino Unido	37
4.1 Alemania.....	38
4.2 Estados Unidos de América	40
4.3 Reino Unido.....	42
5.Análisis Empírico.....	44
5.1 El Caso de Brasil y Alemania	45
5.2 El Caso de India y Estados Unidos	53
5.3 El Caso de Ghana y Reino Unido	62
6.Conclusiones.....	69
7.Futuras Líneas de Investigación.....	72
8.Bibliografía.....	73

1.Fundamentos Básicos del Trabajo

1.1 Introducción

En la actualidad, la economía es el mayor motor que mueve el mundo y sobre el que se basa la civilización tal y como se conoce. Este hecho, unido a la globalización, hace que la disciplina macroeconómica haya adquirido una mayor importancia con el paso del tiempo. Se entiende macroeconomía como “La rama de la economía que trata con toda la economía, y que se centra las siguientes magnitudes: problemas macroeconómicos, teorías macroeconómicas, políticas macroeconómicas, y diferentes formas de ver cómo la economía funciona” (Arnold, 2008). Adicionalmente, “La Macroeconomía proviene del griego “makro” que significa grande. La macroeconomía se centra en el panorama general y no en los pequeños detalles, por lo que atiende a la producción total, al nivel de desempleo y a los tipos de intereses en general”. (Lieberman & Hall, 2007)

Las diversas magnitudes son gestionadas de manera diferente en los distintos países, lo que, unido al proceso de globalización, hace que los efectos en otras economías sean distintos. Estos cambios que se han producido a nivel global han generado nuevas situaciones en la que los países en desarrollo deben luchar para adaptarse, ya que presentan más dificultades que economías más establecidas. Por otra parte, si estas naciones consiguen moldearse correctamente, dispondrán de ventajas que en años pasados no disponían como un mejor acceso a tecnología y a otros tipos de bienes. (Lascuráin Fernández, 2017)

Ahí es donde radica el interés y la motivación por este trabajo, en poder estudiar e investigar sobre la capacidad que tienen las economías en vías de desarrollo de poder adaptarse a estas nuevas situaciones como consecuencia del proceso de globalización, y cómo se complementan con otras naciones ya desarrolladas las cuales han dispuesto de mayores ventajas y han conseguido superar obstáculos para llegar a su situación actual y poder llegar a resultados acerca de su interacción y de si la influencia es positiva o no.

1.2 Objetivos del Trabajo

Este trabajo ha nacido con el objetivo de contestar a la siguiente pregunta ¿Cuáles son los efectos que tienen en el presente y tendrán en el futuro las economías en vías de desarrollo en otras economías ya desarrolladas? Esta pregunta será la base en torno la que gire el estudio, siendo las conclusiones el apartado donde se interpreten los resultados obtenidos y donde se muestra la contestación a la misma.

Asimismo, al igual que el objetivo principal, en este trabajo se han incluido una serie de subobjetivos en forma de pregunta para ayudar en el estudio y la investigación. Las preguntas sobre las que se basan los subobjetivos son las siguientes: ¿Qué son las economías en desarrollo?, ¿Por qué estos países los son?, ¿Qué diferencias presentan con respecto a otras naciones desarrolladas y entre ellas?

Por lo tanto, mediante el estudio de los subobjetivos se establecerán las bases teóricas sobre las que recae la pregunta principal del trabajo para proceder posteriormente al análisis empírico y las conclusiones.

1.3 Metodología

En lo referido a la metodología, se analizarán las naciones de Brasil, India y Ghana a nivel macroeconómico, como naciones emergentes, y teniendo en cuenta las distintas variables y teorías, poder comparar estas diversas magnitudes con otras economías ya desarrolladas con las que tengan relación, y así poder determinar el impacto que tienen sobre ellas.

Para alcanzar conclusiones fiables se observará la evolución de los países objeto de estudio, teniendo en cuenta sus situaciones excepcionales, además de su impacto en economías ya desarrolladas. El incremento en las relaciones entre naciones ha provocado que incluso las mínimas políticas económicas de una nación, altere los planes de otras con las cuales mantienen una proximidad geográfica o comercial. Según Herrera (2015):

“Podemos señalar el surgimiento de nuevas estructuras de decisión que operan en tiempo real y con alcance internacional, por otra parte la alteración en curso de las condiciones de competitividad de las empresas, regiones, países y continentes; la desnaturalización de los derechos, la desterritorialización de las formas institucionales, la descentralización de las diversas prácticas del sistema capitalista, la desregulación de los mercados de capitales, la interconexión de los sistemas financieros, la reasignación geográfica de las inversiones productivas, la proliferación de los movimientos migratorios y los cambios producidos con relación a la división internacional del trabajo.”

Por consiguiente, cada nación estudiada tiene características únicas dependiendo de su situación actual, así como de su pasado y sus expectativas. Además, se pretende abarcar un mejor análisis al tener en cuenta diferentes países y sobre todo diferentes continentes, ya que, dependiendo de su situación geográfica, recursos disponibles o acontecimientos históricos, han seguido distintos caminos para llegar a su posición actual y han influido en mayor manera para los futuros planes económicos y de crecimiento.

Durante este estudio es necesario recopilar datos tanto de Brasil, India y Ghana, como de las economías ya desarrolladas que tenga conexión con estas naciones mencionadas. Se combinarán literatura científica sobre los temas tratados junto al análisis de datos empíricos recopilados para poder llegar a conclusiones fiables. De esta manera, las bases de datos son esenciales para recabar la máxima información disponible acerca de la situación y el pasado de las economías emergentes estudiadas, como de las ya desarrolladas, además de datos acerca del rendimiento de los países observados para su posterior comparación.

1.4 Estructura

Todo el contenido estará dividido en 8 bloques. En primer lugar, se introducirá el tema a tratar, explicando los objetivos y temas principales de estudio a la par que las

intenciones y motivos que han llevado a realizar este trabajo. En segundo lugar, se sentarán las bases teóricas sobre las que se va a sostener el mismo. La teoría es la previa para iniciar cualquier actividad o trabajo, y es esencial, ya que sin los fundamentos correctos la práctica está abocada al fracaso. Por ello, en esta primera parte del trabajo se estudiará el concepto de economías emergentes, así como de los países más desarrollados y de otros indicadores macroeconómicos útiles como el PIB, la tasa de inflación o la de desempleo para el futuro análisis de los países seleccionados, poder diferenciar correctamente los países estudiados y poder recalar en una conclusión satisfactoria.

Posteriormente, se explicará el por qué la elección de las naciones fruto de estudio (Brasil, India y Ghana). Para ello se investigará entre numerosos recursos de literatura científica para explicar la inclusión de estos países como economías emergentes, apoyándose siempre en el marco teórico donde se explican las principales magnitudes económicas. Cada nación tendrá su espacio en el que se aportarán diferentes argumentos sobre la condición de estos países en cuanto a naciones en vías de desarrollo. Estas pruebas pueden ser diferentes, mostrando así el mundo intercultural que hay actualmente.

En el cuarto bloque se encontrará la identificación de los países desarrollados con los que las naciones estudiadas tengan una mayor relación, ya sea económicamente, políticamente, históricamente o de otras índoles. Se seguirá un proceso similar al anterior bloque, ya que los recursos literarios científicos serán de suma importancia para poder establecer aquellos países que sean dignos de inclusión en este estudio para poder determinar la influencia de Brasil, India o Ghana sobre ellos. Asimismo, al igual que en bloque anterior, habrá apartados individuales para cada país.

A continuación, se presentará el análisis empírico de este trabajo. Una vez explicadas todas las naciones que compondrán este estudio, se examinarán los números de aquellas magnitudes y teorías macroeconómicas explicadas en el marco teórico. El análisis empírico permite analizar y concluir sobre el impacto que tienen las economías emergentes sobre aquellas naciones ya desarrolladas. Para ello, no sólo se cotejarán los datos de las naciones, sino que también se llevarán a cabo análisis estadísticos de

correlación, en los que se mostrará la relación existente entre los mercados emergentes estudiados y sus respectivas naciones ya desarrolladas con las que tengan una mayor conexión. Además, como ya se ha mencionado anteriormente, dichos datos se obtendrán de bases de datos provenientes de organizaciones oficiales como el Banco Mundial, La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), World Integrated Trade Solutions (WITS), entre otras. En la última parte de este bloque se llevará a cabo el análisis y la comparación final de todos los datos recopilados, así como la determinación de los efectos de las naciones emergentes sobre los países cuyas economías ya están desarrolladas, permitiendo la respuesta a la pregunta inicialmente planteada como objetivo principal de este trabajo.

Por último, una vez realizado el análisis empírico se presentarán las conclusiones de este trabajo, basados en la búsqueda y en la investigación realizada. En este bloque se mostrarán todos los resultados obtenidos de la investigación, tanto de la parte teórica como de la empírica, para así poder contestar con fiabilidad a la pregunta y establecer si los mismos han sido negativos o positivos en relación con la cuestión principal del trabajo. Para terminar también se presentan futuras investigaciones, temas muy interesantes para posibles estudios.

Finalmente, se incluye una bibliografía en la que aparecen todas las fuentes consultadas para la realización de este trabajo.

2.Marco teórico

2.1 Medición de la Actividad Económica

La actividad económica y su medición ha sido uno de los temas principales en la literatura económica, en ese sentido, diversos autores, como Arnold, Mankiw entre otros, han estudiados las diferentes maneras en las que se puede medir el rendimiento en una economía. Según Arnold (2008), las principales maneras de medir el desempeño macroeconómico son mediante los precios, el nivel de desempleo, y la actividad económica, que a su vez se mide con el Producto Interior Bruto (PIB) y el PIB real. Es

decir, para poder medir el rendimiento de una nación es necesario tener en cuenta la actividad económica, la evolución de los precios y del desempleo.

Además, cabe destacar la diferencia entre conceptos económicos e indicadores. Según Horn (1993), los economistas se basan en estadísticas inequívocas antes que en conceptos. Por ello, indicadores como el PIB, la tasa de inflación o evolución de los precios, o el porcentaje de desempleados, son la base para poder estudiar los conceptos económicos previamente mencionados. Además, estos indicadores proporcionar una vía de comparación e información sobre qué ha ocurrido, qué ocurre y qué ocurrirá sobre estos conceptos. En definitiva, los indicadores económicos son los que nos aportan la información de los diferentes conceptos que a su vez nos proporcionan una visión global de la actuación macroeconómica de las diferentes economías.

Por otra parte, cabe destacar la estrecha relación entre el PIB y la comparación de distintas actividades económicas. Según Miller, no es fácil comparar dos economías las cuales tengan enormes diferencias, por lo tanto, para su equiparación se emplean los tipos de cambio de divisas, así como el verdadero poder adquisitivo (Miller, 2011). Finalmente, según el profesor Gregory Mankiw, “Los mejores datos para analizar el valor de una economía y que más usan los economistas y los dirigentes son el PIB, el índice de precios al consumidor (IPC) y la tasa de desempleo”. (Mankiw, 2009).

El PIB se entiende como el valor monetario de todos los productos y servicios finales producidos por una economía durante un año (Case et al. 2012). Por lo tanto, es un indicador de cómo se desenvuelve una economía, ya que se puede observar cómo evoluciona entre diversos periodos y mostrar si hay crecimiento o decrecimiento económico.

Además, el PIB presenta diversas variantes que son muy útiles en diversos contextos dependiendo en lo que se quiera estudiar. No obstante, para poder comparar entre PIBs de distintos años hay que utilizar la variable de PIB real. En esta magnitud se toman los precios de un año base y se calculan los PIB que se quieren comparar de nuevo

teniendo en cuenta los precios anteriores. Esto se realiza para eliminar el incremento de los precios debido al paso del tiempo (Blanchard, 2017), y por tanto para poder examinarlos de una manera más justa y obtener así conclusiones más certeras.

El PIB real per cápita es una variable para tener en cuenta, en ésta se nos muestra el PIB real total de una economía dividida entre todas las personas que lo componen. Esta variable es de gran utilidad para la comparación de las diferencias en el crecimiento de distintas naciones, o el nivel de desarrollo que ha alcanzado cada una. Esto se debe a que, si el nivel de desarrollo de cada nación estuviera determinado por su PIB, los países cuyas economías generaran un mayor valor monetario serían las más desarrolladas independientemente de la variación en su población, y eso no siempre es cierto. “Hay ocasiones en las que el PIB de una nación puede crecer un 100%, mientras que su población un 200%, lo cual indica que el capital por habitante ha descendido pese a un incremento en el PIB real” (Miller, 2011). Asimismo, naciones cuyo PIB es alto se puede deber a las dimensiones de su territorio o al fácil acceso a importantes recursos, y no al hecho de que estén totalmente desarrolladas, por lo que usar dimensiones incluyendo a la población acerca más a la verdadera situación del país en cuanto al crecimiento.

Por ejemplo, Noruega en 2018 obtuvo un PIB de 434,167 miles de millones de dólares, mientras que China 13,608 billones de dólares (fuente: Banco Mundial). Viendo únicamente estos números se podría decir que China tiene un mayor desarrollo como nación que Noruega, ya que estas cifras no tienen en cuenta la forma en que el monto generado está distribuido entre los habitantes. De esta manera, utilizando el PIB per cápita se obtendrá una mejor visión de la distribución de la riqueza, así como del desarrollo del país entre todos sus habitantes. Siguiendo con el ejemplo anterior, Noruega en 2008 obtuvo un PIB per cápita de 81.297 miles de dólares, mientras que China 9.771 miles de dólares.

El Banco Mundial en su informe titulado *The Changing Wealth Of Nations* (World Bank Group, 2018), explica por qué indicadores como el PIB per cápita están estrechamente relacionados con la riqueza y el crecimiento de las naciones. En este

informe se muestra la correlación entre diversas magnitudes. Por ejemplo, normalmente hay un mayor PIB per cápita en aquellas economías que cuentan con mejor capital humano, o, también entre el PIB per cápita y riqueza per cápita, ya que aquellas naciones con mayor PIB per cápita, han visto cómo la riqueza de su población también ha aumentado durante las últimas décadas. Por lo tanto, observando el ejemplo mencionado y la información proporcionada por el informe del Banco Mundial, el PIB per cápita también es una variable de interés para poder determinar el nivel de riqueza y desarrollo de un país.

Para acabar con la variable del PIB, cabe destacar la existencia del Producto Nacional Bruto (PNB). Según Case et al. (2012) El PNB se diferencia del PIB ya que tiene en cuenta únicamente los factores de producción nacionales, aunque produzcan bienes y servicios en naciones extranjeras, de manera que en esta variable tienen un valor positivo aquellos bienes y servicios producidos en países extranjeros, y un valor negativo aquellos que hayan sido elaborados por factores extranjeros en territorio nacional. No obstante, el PNB per cápita muestra una información similar a la del PIB per cápita ya que nos permite observar la manera en la que la riqueza producida por los factores de producción nacionales está distribuida a lo largo de toda la población y así poder determinar el nivel de desarrollo de una nación.

Anteriormente se ha mencionado al IPC como indicador macroeconómico básico para determinar la actuación de un país, así como su situación actual. “El IPC es un sistema que hace un seguimiento en el cambio en los precios de ciertos bienes y servicios comúnmente comprados por consumidores. Estas adquisiciones incluyen comida, residencias, vehículos, ropa, educación, entre otros. Muchos países compilan el IPC, ya que aporta gran información acerca de la inflación...” (Dziak,2017). Adicionalmente, se entiende el término inflación como “un aumento generalizado de los precios que no se limita a determinados artículos. Como resultado, pueden adquirirse menos bienes y servicios por cada euro, es decir, cada euro vale menos que antes.” (Banco Central Europeo, 2020).

Por lo tanto, el IPC sería el indicador macroeconómico que aportaría la información acerca de los cambios que ha experimentado una economía, además de su situación actual. Por otra parte, la inflación sería el concepto macroeconómico sobre el que recaen los resultados del IPC y que aporta la información sobre posibles actuaciones futuras en términos de tanto políticas fiscales como monetarias, la cuales se explicarán más adelante.

Además, se observa como indicadores explicados (PIB e IPC) o conceptos económicos (actividad económica e inflación) están estrechamente relacionados, ya que, si hay un aumento del IPC, el PIB se verá afectado negativamente porque la población tendrá un poder adquisitivo más bajo. Además, según Andrés y Hernando (1996), pese a que la inflación puede tener efectos positivos a corto plazo debido a su relación inversa con la tasa de desempleo, tiene efectos perjudiciales a largo plazo al afectar a la capacidad productiva de una nación y por tanto a su crecimiento económico.

Otro concepto para poder medir el desarrollo de una economía es el desempleo, como ya se ha mencionado anteriormente. La tasa de desempleo (su indicador) se obtiene mediante la división del número total de desempleados entre la cifra total de la población activa de un país. Este ratio muestra el porcentaje de aquellos que desean trabajar, pero no tiene trabajo (Mankiw, 2009). Este es un indicador muy útil para poder determinar la situación en la que se encuentra una economía actualmente, ya que cuanto menor sea el porcentaje de la población activa desempleada, mayores aportaciones están realizando las personas a la economía. Por ello, está directamente relacionado con el PIB y con los cambios en el IPC.

La Ley de Okun muestra esta relación. Okun concluyó la existencia de una relación inversa entre el porcentaje de desempleados con el crecimiento del PIB, por lo que un incremento en la tasa de desempleo afectaría negativamente al crecimiento del PIB y viceversa. (Okun, 1962). Esta unión muestra como la tasa de desempleo es una variable muy útil para observar la situación actual de una nación, así como el éxito de las medidas que se toman en ella, ya que afecta al desarrollo y crecimiento de una economía.

Esto se aprecia debido a la situación provocada por el COVID-19, ya que según Goldman Sachs la tasa de desempleo en Estados Unidos aumentará en un 15% contribuyendo a una bajada del crecimiento del PIB entre un 24% y un 34% (Shahine, 2020). Asimismo, la tasa de desempleo supone grandes aportaciones en la comparación de diferentes países para observar las diferentes decisiones que toma cada nación y que diferencias ha habido en sus actuaciones en situaciones similares.

Las tres magnitudes mencionadas suponen el resultado de las políticas tanto fiscales como monetarias que las autoridades decidan aplicar. Dependiendo de las medidas tomadas, el porcentaje en inflación o en tasa de desempleo será mayor o menos, mientras que el crecimiento del PIB será positivo o negativo. Esto se muestra en el índice de miseria o índice de malestar que según Dao y Loungani (2020) afecta a los individuos de una economía y por tanto al desempeño de esta. Este índice agrupa tanto la tasa de desempleo como inflación y muestra como una subida importante en estas variables podría provocar grandes estragos en una nación, ya que “estudios realizados sobre Estados Unidos y Europa muestran que incluso 15 o 20 años después de perder su empleo durante una recesión, los ingresos de las personas despedidas son 20% más bajos que los de trabajadores en una situación similar que conservaron su puesto.” Para ello, los gobiernos deben “sostener la demanda agregada por medio de medidas de política monetaria y fiscal, crear programas de empleo y seguro de desempleo para aliviar las tensiones en los mercados de trabajo y proporcionar subsidios para limitar los despidos y acelerar la recuperación del empleo.”

2.2 Políticas y Medidas Económicas

En el ámbito de las políticas económicas, existen dos tipos, fiscales y monetarias. Normalmente son los gobiernos de cada nación los que se encargan de las primeras. “La disciplina fiscal se ha entendido, generalmente como una situación en la que la deuda pública es sostenible, o sea, una situación en la que la restricción presupuestaria del gobierno se satisface de tal forma que se evita la acumulación excesiva de deuda” (González-Páramo et al. 1991), y los bancos centrales de las segundas, “El mecanismo

comienza con la distribución de liquidez y el control de los tipos de interés a corto plazo por parte del banco central.” (Banco de España, 1999)

En primer lugar, las políticas fiscales son medidas adoptadas por los gobiernos para poder controlar la tasa de desempleo, la inflación y por tanto el rendimiento y el crecimiento de la economía. Consisten en modificar la recolección de impuestos, así como el gasto público dependiendo de las intenciones que cada autoridad tenga. En cuanto a las políticas monetarias, son medidas impuestas por las autoridades pertinentes para determinar la cantidad de dinero que hay en una economía, para que a su vez afecte a los tipos de interés y por tanto al gasto total de la población. El principal objetivo con la implantación de estas es conseguir crecimiento económico a la par que controlar el sistema de precios y la tasa de desempleo (McConnell et al.,2009).

Ambas políticas tienen a su vez dos tipos. En las políticas fiscales se encuentran las expansivas y restrictivas. Las primeras consisten en promover un mayor consumo y gasto en la economía para potenciar su crecimiento. Este aumento del consumo se realiza mediante una reducción en la recolección de impuestos, aumentando el gasto público en inversiones o una combinación de ambas. Por otra parte, se encuentran las políticas fiscales restrictivas, cuyo objetivo es el contrario, reducir el gasto en una economía. En este caso, los gobiernos pueden optar por aumentar la tasa impositiva, disminuir el gasto público o una combinación de ambas. Mientras que en las políticas monetarias se presentan la expansiva, en la cual se aumenta la cantidad de dinero disponible en una economía y la restrictiva, en la cual se disminuye (Arnold, 2008).

La relación existente entre la cantidad de dinero que circula en una economía con los tipos de interés es inversa, cuanto más dinero haya en una economía, menores serán los tipos de interés y viceversa. El monto total de divisas se gestiona mediante los bonos, de manera que, si se desea una mayor cantidad de dinero en la economía, la autoridad pertinente comprar bonos en el mercado para así inyectar más moneda, haciendo que los tipos de interés bajen (política monetaria expansiva) ya que promueve el aumento del gasto y es popular en periodos de recesión. En el caso de que se desee reducir la cantidad

de moneda en una economía se llevarán a cabo políticas monetarias restrictivas. En este caso, las autoridades venderán esos bonos en el mercado, haciendo que los tipos de interés suban y que el acceso a inversiones sea menor. Estas prácticas son habituales en caso de inflación alta (Lieberman and Hall, 2007)

Ambos tipos de políticas, fiscales y monetarias coinciden en el denominado modelo IS-LM. En este modelo dos curvas coinciden llegando a un equilibrio entre la curva del mercado de bienes y servicios (IS) y el mercado del dinero (LM). En el punto en el que ambas curvas se solapan determina el nivel de producción y de renta en el mercado junto a los tipos de interés existentes.

Finalmente, las políticas tienen un impacto directo sobre la inflación, el desempleo y la actividad económica y sus indicadores. Este hecho hace que los gobiernos tengan que valorar el impacto de estas sobre las distintas magnitudes y determinar que distribución es necesaria para conseguir una mayor estabilidad. “La política macroeconómica conlleva disyuntivas entre sus metas convencionalmente aceptadas. De este modo, la búsqueda de estabilidad macroeconómica centrada en el control de la inflación puede implicar sacrificios en el empleo y, de igual modo, las medidas contra cíclicas pueden empeorar los desequilibrios sectoriales.” (Gosh, 2007) Por lo tanto, cada política que haya adoptado el gobierno de cada nación, así como los bancos centrales pertinentes han tenido consecuencias en cómo los países han rendido y como su desarrollo se ha visto afectado.

2.3 Crecimiento Económico: Medición y teorías

Por último, el crecimiento económico es una parte esencial para poder determinar la situación que atraviesan las diferentes naciones o el nivel de desarrollo que estas pueden tener y facilitar así la influencia que pueden tener unas sobre otras.

Según el Banco Mundial, “el crecimiento económico se mide mediante el cambio en el volumen de la producción, en el gasto real o en los ingresos de sus residentes” (Banco Mundial). Por otra parte, autores como Lieberman y Hall (2007) coinciden con la

definición del Banco Mundial, para ellos el crecimiento a largo plazo se puede diferenciar entre el crecimiento total que experimenta una economía en su producción total, o el crecimiento total per cápita (equivalente al incremento en los ingresos de los residentes) o el crecimiento en la productividad, es decir, el incremento en la producción que realiza cada trabajador.

El concepto de crecimiento económico ha sido abarcado por varios autores, lo que ha llevado a diferentes posturas con el paso del tiempo. En primer lugar, las teorías de crecimiento se remontan a 1776 cuando Adam Smith en su obra *La Riqueza de las Naciones* estableció “hay pocos requisitos para llevar a un pueblo a la opulencia desde la barbarie más baja, salvo paz, impuestos, y una administración tolerable, el resto viene por el curso natural de las cosas”. Desde entonces, los modelos de crecimiento tuvieron una visión más pesimista en cuanto al crecimiento a largo plazo como los de David Ricardo o Thomas Robert Malthus o incluso Karl Marx, quién si predijo posibles altibajos especialmente para las clases obreras (Sala-i-Martin y Snowdon, 2006).

Posteriormente aparecen las primeras teorías de crecimiento más orientadas hacia el keynesianismo. El modelo Harrod-Domar es considerado el punto de partida en cuanto a los modelos de crecimiento se refiere. En su modelo, la producción se basa en capital y mano de obra, pero tiene en cuenta suposiciones orientadas a la ideología de John Maynard Keynes. Por ejemplo, al haber unos precios fijos, las compañías eligen la mejor manera de producción por cada nivel de precios. Ambos economistas no creían en la capacidad del mercado para poder conseguir pleno empleo, ya que se centra únicamente en el equilibrio en el mercado bienes y servicios y no incluye el mercado laboral. (Salvadori, 2003).

En segundo lugar, se encuentran las teorías neoclásicas, entre las cuales destaca el modelo creado por el economista Robert Solow. En ella Solow establece una ecuación central con las variables de producción total (Y), capital (K) y fuerza laboral (L). Esta forma de ver el crecimiento se basa en cómo alcanzar un punto de equilibrio y como aumentando capital o fuerza laboral por una unidad, la variable restante crecerá de la

misma manera. Es una teoría de carácter exógeno, ya que toma el cambio tecnológico y el desarrollo del capital humano como los principales causantes del desarrollo, siendo esto fuerzas externas que una economía no puede controlar. Sin ellos, se llega a un punto en el cual el gasto de capital nuevo solamente puede igualar a la depreciación total, por lo que la economía no crece. No obstante, hay detractores de este modelo, según el macroeconomista Gregory Mankiw (2009), el modelo de Solow predice cuando la economía llegará a su punto de equilibrio, que estará determinado por el porcentaje de ahorro de las economías individuales y por el crecimiento de la población, de manera que este modelo no predice de manera correcta la relación de convergencia de todos los países, ya que los países menos desarrollados tienden a crecer más que las economías más ricas.

Finalmente, en las teorías de crecimiento destacan aquellas denominadas endógenas o de nuevo crecimiento. Según el economista hispano-estadounidense Xavier Sala i Martin (2003), estas teorías surgen debido a la insatisfacción existente en los años 80 con la teoría neoclásica ya que no explicaban correctamente factores determinantes del crecimiento a largo plazo. Esto se debía a que el modelo de Solow, sin el componente tecnológico, predecía que la economía terminaría convergiendo a un equilibrio sin un crecimiento en el PIB per cápita. Para solucionar esto, se cambió el concepto de capital haciéndolo más amplio, incluyendo también componentes humanos. De manera que con estas nuevas teorías se pretende explicar la existencia de un crecimiento sostenido en la economía, aunque no haya influencia externa, mediante factores internos, endógenos. En este modelo también se incluyen variables como la tecnología o el capital humano, solo que el crecimiento se justifica mediante la evolución de este último de manera interna, sin necesidad de recaer sobre factores externos incontrolables. Por ello, “los porcentajes de crecimiento per cápita vienen determinados la acumulación de capital humano interno en solitario, no se requiere un motor de crecimiento externo” (Lucas Jr, 1988)

Sin Embargo, según Miller (2011), el crecimiento se entiende como el cambio en el PIB real per cápita de cada economía en un periodo de tiempo. No obstante, un incremento no significa que el país esté desarrollándose más deprisa, ya que las personas con mayor renta pueden ver cómo sus ingresos aumentan mientras que las personas con rentas más precarias pueden estar estancados. En definitiva, un cambio positivo tanto en

el PIB, en el PIB real o en el PIB real per cápita puede determinar el crecimiento económico, pero no el desarrollo de una nación ni la distribución de su riqueza. Esto es, la existencia de diferencias entre crecimiento y desarrollo económico.

Según Vittorio Marrama (1965) y reflejado por el Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC) del gobierno de España, se ha entendido durante años el desarrollo económico como el incremento en la renta nacional, siendo mayor cuanto más alto fuera auge de esta renta, pero esta definición resulta imprecisa, ya que no se tiene en cuenta el mayor reparto de la renta en favor de la población. “Un mejoramiento de la distribución personal, regional y sectorial me parece un instrumento de mayor desarrollo económico por cuanto pone en movimiento fuerzas económicas y extraeconómicas que, a plazo más o menos próximo, provocarán un más rápido incremento de la renta. Si, viceversa, no se lograra un mejoramiento de la distribución o, peor todavía, si las distribuciones empeorasen, el ritmo de aumento de la renta sufriría una contracción.” Según Chau y Kanbur (2020), medir el desarrollo económico únicamente con la renta per cápita es demasiado restrictivo. Por ello, se debe tener en cuenta indicadores que influyen en la renta y son influidos por ellas como educación, salud o una población formada.

A raíz de esto, un mayor desarrollo económico se ve reflejado en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). “El Índice de Desarrollo Humano (IDH) del PNUD ha sintetizado en un solo número el progreso humano, al combinar información sobre la salud, la educación y los ingresos de las personas. Con los años, el IDH ha servido como una herramienta comparativa de excelencia y como una plataforma fiable para la celebración de debates públicos enérgicos sobre las prioridades nacionales.” (PNUD, 2019) Finalmente, el nivel de desarrollo no se basa únicamente en el crecimiento económico, sino también en mejoras en el sector de la tecnología, la educación, la salud, entre otras.

2.4 Economías Emergentes y Desarrolladas, Definición y Diferencias

Observando el crecimiento económico, destaca la complejidad y la combinación de distintos factores. “El progreso económico sólo puede producirse en un ambiente

favorable. Por tanto, deben darse algunos requisitos previos, psicológicos, sociales y jurídicos. Así, el desarrollo progresará más en aquellos países donde la enseñanza esté difundida y se estimule la experimentación.” (Irastorza, 1955) Esto se debe a la falta de una fórmula que permita a los distintos mercados alcanzar un nivel de desarrollo óptimo.

Por lo tanto, actualmente son notorias las enormes diferencias que hay entre unos países y otros en cuestión de progreso, como muestra el IDH mencionado anteriormente. Según ING (2019), “la historia del crecimiento económico en el mundo es relativamente reciente, y tiene mucho que ver con las situaciones sociales y políticas de cada país.” Por ello, diversos organismos internacionales como el FMI o el Banco Mundial han ido clasificando las economías en diferentes grupos, por lo que es importante establecer las características de cada uno de ellos y cómo están divididos. De esta manera, en lo referido a la clasificación de los distintos países, con el paso del tiempo, se han alcanzado diferentes definiciones y formas de clasificar los países. No todas las organizaciones coinciden de manera exacta con su explicación.

Según The Economist (2017), el término de “mercados emergentes” fue acuñado por Antoine Van Agtmael alrededor de los años 80, mientras trabajaba para el Banco Mundial, más concretamente en la división de Corporación Financiera Internacional (CFI). El término inicialmente lo definió como aquellas naciones que no son ni demasiado ricas, ni demasiado pobre y no están muy cerradas a capital extranjero.

A raíz de esto, las más altas estructuras económicas a nivel mundial han ido cambiando la denominación a las distintas naciones debido a distintos acontecimientos y al desarrollo de la sociedad. El Banco Mundial, el primer organismo el cual desarrolló una clasificación de naciones basada en datos, se introdujeron las categorías de “países con renta alta” “países con renta media” y “países con renta baja” en 1978. Desde entonces este organismo utiliza el método Atlas el cual se basa en la renta nacional bruta. Asimismo, ha habido múltiples cambios hasta la diferenciación de las economías en 4 categorías, países con renta alta, con renta media-alta, renta media-baja y baja. (Prydz y Wadhwa, 2019) De esta manera, las categorías anteriores quedaban eliminadas, aunque

“era conveniente denominar a aquellos países con ingresos medios y bajas economías en desarrollo”. (Nielsen,2011)

No obstante, para determinar magnitudes en la diferenciación entre naciones desarrolladas y en vías de desarrollo de manera más precisa, cabe destacar el informe anual World Economic Outlook (WEO, 2020) realizado por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI) donde se especifican dichas variables. “El estudio se centra en los principales aspectos de política económica y en el análisis de la evolución y las perspectivas de la economía.” Suele prepararse dos veces al año, como documentación para las reuniones del Comité Monetario y Financiero Internacional, y es el instrumento principal de las actividades de supervisión mundial que realiza el FMI. Según el informe del FMI, los principales criterios para clasificar las distintas naciones son (1) nivel de ingresos per cápita, (2) nivel de exportaciones y (3) nivel de integración en el mercado global financiero. Cabe destacar que según el apéndice estadístico del WEO “estos no son los únicos factores que influyen en la clasificación de países, pero son los que facilitan el análisis y una forma significativa de organizar los datos”.

No obstante, basándose en los factores especificados por parte del informe del FMI, aquellos países con unos niveles de ingresos per cápita más altos, mayor nivel de exportaciones y una mayor integración en el mercado global financiero serán los que estén más desarrollados. Es necesario mencionar que con los datos recopilados se adaptarán a las situaciones particulares de cada país, ya que países desarrollados más pequeños Suiza acumulan 285 mil millones de dólares de exportaciones mientras que economías emergentes como India acumulan 295 mil millones de dólares en exportaciones (Fuente: Observatory of Economic Complexity, OEC). Si se tuviera que seguir estrictamente los factores explicados en el informe WEO, se debería considerar a Suiza como la economía emergente, mientras que a India el país desarrollado. Por ello, es necesario observar la combinación de los distintos factores mencionados anteriormente, así como de otras circunstancias que puedan influir.

Por otra parte, Schrodgers define a los mercados emergentes como:

“Los mercados emergentes engloban una amplia gama de países en diferentes regiones. Dicho en términos sencillos: se considera que, en líneas generales, constituyen un grupo de países con un mercado potencial de crecimiento económico que, a su vez, ofrecen unas rentabilidades de inversión más sólidas, aunque sujetas a un riesgo político, jurídico, de contraparte y operativo más importante. Esta evolución suele responder a una clase media en expansión y a un aumento de la riqueza, así como a unas tendencias demográficas y de ahorro positivas. En lo que respecta a la inversión, los principales proveedores de índices tienen en cuenta una serie de factores a la hora de establecer una definición de mercado emergente. Además de evaluar los parámetros económicos, como el PIB per cápita, también hacen especial hincapié en el acceso al mercado.” (Rymer, 2020)

Asimismo, el MSCI Emerging Markets Index es uno de los índices de mercados globales más importantes. Según sus requisitos, una economía emergente debe cumplir ciertas exigencias en cuanto a desarrollo económico, tamaño y liquidez y accesibilidad al mercado. Para aquellas naciones emergentes “no hay requisitos en cuanto a sostenibilidad del desarrollo económico, el tamaño de sus compañías debe tener al menos un valor de 1551 millones de dólares medido en “market cap” y deben tener una significativa apertura a la propiedad extranjera, facilidad para la entrada y salida de capital, una disponibilidad para la inversión y al menos una modesta estabilidad en las instituciones. Además, los requisitos para el desarrollo económico son utilizados únicamente para determinar la clasificación de los mercados ya desarrollados, mientras que esas distinciones no son importantes entre mercados emergentes y mercados fronterizos debido a la gran variedad en los niveles de desarrollos entre ambos universos” (MSCI,2019)

Adicionalmente, para Donatella Saccone, la diferencia entre países desarrollados y el resto se basa en el crecimiento y en la distribución de la riqueza. De manera que se consideran países en vías de desarrollo como aquellos cuyo crecimiento anual en el PIB per cápita sea mayor que la media global, y cuyo nivel de PIB per cápita sea menor que la media global (Saccone, 2017).

2.5 Principales Indicadores aplicados a Economías Emergentes

A raíz de lo citado anteriormente, múltiples autores y organizaciones coinciden en varias variables determinantes para poder clasificar a las distintas economías. Entre ellos Vercueil (2016), el cual establece diversos criterios para la consideración de diferentes países como emergentes. En primer lugar, las economías en vías de desarrollo tienen unos ingresos intermedios (entre el 10% y el 75% de la media de la Unión Europea), otro criterio es un crecimiento mayor que las ya establecidas. Normalmente su crecimiento se muestra en el PIB o en alguna de sus variaciones (PIB per cápita, PNB, entre otras). Finalmente, destaca el nivel de aperturismo hacia el exterior de los países emergentes, sobre todo hacia sus intenciones en aceptar capital extranjero. Este aperturismo se ha convertido en un factor más relevante con el paso del tiempo gracias al proceso de globalización en el que nuestra sociedad se ha embarcado. Según Luis Orgaz (2011) et al.:

“dado que a partir del año 2000 las economías emergentes se han consolidado como la zona más dinámica de crecimiento del mundo, al tiempo que el ritmo de ascenso de su población disminuyó, registrándose, por tanto, sustanciales aumentos del PIB per cápita —que se han traducido en mayores niveles de vida—, que se ha ido acercando a los de los países más avanzados. Estos avances se han producido en un contexto de mayor integración de las economías emergentes en la economía mundial, constituyéndose así al mismo tiempo en beneficiarias y motores del proceso de globalización. La integración se ha materializado tanto en el ámbito comercial —impulsada en buena medida por las exportaciones, por el comercio entre los propios países emergentes y, dentro de este, por el intercambio de materias primas— como en el ámbito financiero.”

Asimismo, según el Corporate Finance Institute (2020) canadiense, las economías emergentes destacan por tener una mayor volatilidad debido a una mayor inestabilidad política o movimientos de precios externos, un mayor crecimiento que otros países ya emergidos debido a una mayor industrialización e inversión, un mayor atractivo para inversores extranjeros por sus altos beneficios, y un nivel bajo-medio de renta per cápita debido a su mayor dependencia en el sector agrario, creciendo a la vez que el PIB.

Como parte de estas nuevas relaciones en el ámbito global, destaca la importancia de las exportaciones para las economías emergentes. Continuando con la tendencia del FMI, las exportaciones se convierten así en una variable para tener en cuenta para la medición del desarrollo y sobre todo del crecimiento. Según el BCE (2010), “las economías emergentes están muy abiertas al comercio internacional, lo que se refleja en una creciente participación en el comercio mundial. En cuanto a las exportaciones, la participación de las economías emergentes ha crecido desde un 19% a comienzos de los años 90, hasta el 35% recientemente.”

La tasa de inflación es otra variable indicadora del rendimiento de las economías, y debido a las características únicas de las naciones emergentes, la situación que afronten con respecto a la inflación será diferente a los países más desarrollados. Según Augustus N. Gbosi (2019), las economías emergentes se caracterizan porque hay una mayor influencia y control del gobierno en la economía, así como una tasa de inflación y de desempleo más altas que en economías desarrolladas. En relación con su primer argumento, una mayor interacción del gobierno en la gestión de la economía puede limitar la capacidad de una nación para integrarse correctamente en los mercados globales financieros. Por otra parte, una tasa de inflación alta y de desempleo puede lastrar a una nación a niveles bajos de ingresos per cápita, lastrando así su capacidad de desarrollo. Por ello, numerosas organizaciones incluyen el aperturismo y la estabilidad de las instituciones como condiciones para que una nación se desarrolle correctamente, ya que de lo contrario se puede dar una expansión más limitada.

Continuando con la variable de la inflación, cabe destacar la importancia de esta para poder determinar el impacto de las naciones emergentes sobre las economías más establecidas. Según Kosta Josifidis et al. (2014) los objetivos en cuanto a inflación entre ambos tipos de países varían, esto se debe a la gran importancia de los tipos de interés. Las políticas monetarias para controlar la inflación difieren entre naciones con diferentes desarrollos por el denominado “fear of floating problem”. Los gobiernos de las economías emergentes no quieren arriesgarse a una exposición a tipos de interés que puedan fluctuar

de una manera muy amplia, por lo que estos son más altos debido a que tienen que pasar por los niveles de inflación, y no pueden fluctuar de manera libre.

Finalmente, los países pretenden desarrollar sus infraestructuras para lograr expandirse, “el sector de la construcción, las infraestructuras o grupo de acciones es incapaz de lograr limitar la inflación a corto y largo plazo. Esto indica la existencia de un riesgo significativo asociado a una beta mercados emergentes”. (Magwebwa & Sibanda, 2020). Esto muestra cómo las economías emergentes se enfrentan a un mayor riesgo en relación con la inflación, ya que, en el caso de un crecimiento menor o una desaceleración económica, al no tener infraestructuras tan desarrolladas, su IPC sube de una manera más elevada que lo haría en un país ya desarrollado.

Asimismo, en el desempleo también se observa la misma tendencia que en la inflación. “Otra diferencia entre los ciclos de países desarrollados y las economías emergentes está relacionado con el comportamiento del mercado laboral. Al contrario que en las economías desarrolladas, los salarios son más volátiles y procíclicos en dichas economías” (Altug & Kabaca, 2017).

Observando la definición de economías emergentes, el factor de aperturismo era muy relevante para autores y organizaciones. Una mayor accesibilidad por parte de inversiones extranjeras puede condicionar a una economía emergente. Según el economista Noruego Fritz C. Holter (1998), una inversión extranjera en infraestructura reducirá el desempleo del país menos desarrollado, por lo que, en el caso de tener un gran porcentaje de desempleo, las autoridades pueden optar por una inyección de capital extranjero para paliar esa situación. Pero los gobiernos de estos países no podrían desentenderse, ya que, una vez terminada esa inversión, el desempleo en el país emergente volvería a crecer, por lo que las autoridades deberían aplicar las políticas necesarias para evitar eso, haciendo que estas medidas puedan afectar en gran medida las inversiones extranjeras.

Adicionalmente, la inversión extranjera directa puede ser la forma más eficiente para los países menos desarrollados para tener acceso a nuevas tecnologías. Claramente, el impacto es más positivo en economías locales las cuales sufran de un alto desempleo. En primer lugar, porque hay un efecto directo, si el resto permanece constante, el establecimiento de compañías extranjeras incrementa la demanda de mano de obra en la economía local. Por otra parte, hay un efecto indirecto, ya que las empresas foráneas establecen una relación con la economía local al demandar bienes intermedios y servicios de producción a los habitantes locales. Por lo tanto, estos efectos, directo e indirecto, deberían terminar en una reducción del desempleo, en un incremento de los salarios o en una combinación de ambos. (Bjorvatn et al. 2002)

Debido a lo mencionado anteriormente, autores coinciden en la existencia de una mayor volatilidad en el mercado laboral de economías emergentes (no tiene por qué plasmarse en un porcentaje mayor de desempleo, aunque es altamente probable que así sea). Por ello, las economías emergentes deben beneficiarse de la inversión internacional para reducir esa volatilidad que caracteriza a su mercado laboral, y así mejorar las condiciones de vida de sus habitantes y lograr un mayor desarrollo. Mediante estas inversiones internacionales se establecen conexiones entre países desarrollados y economías emergentes que hacen que se influyan mutuamente. Finalmente, determinar la forma en la que influyen estas relaciones pretende ser el objetivo principal de este trabajo.

3.Mercados Emergentes: los casos de Brasil, India y Ghana

En este apartado se mostrarán y explicarán los mercados emergentes seleccionados para ser fruto de estudio y poder determinar si su influencia en economías más desarrolladas es positiva o negativa. Los países seleccionados para ser fruto de estudio han sido Brasil, India y Ghana, cada uno perteneciente a un continente distinto. Esto se debe a las circunstancias únicas que afectan a cada nación por lo que al escoger varias naciones de diferentes partes del mundo hay múltiples formas en que las economías desarrolladas pueden verse impactadas por estos mercados emergentes.

Por otra parte, los niveles de desarrollo y poder económico de los tres países son distintos, para así disponer de diferentes formas en que estos mercados en vías de desarrollo afectan a las economías más establecidas.

3.1 Brasil

Brasil es una nación situada en América del Sur, siendo la más grande en cuanto a extensión, alrededor de 8.500.000 km² y número de habitantes, 209.469.333 (2018). Comparte fronteras con 11 países entre los que destacan Argentina, Colombia o Uruguay, con los que mantiene acuerdos para “propiciar un espacio común que generará oportunidades comerciales y de inversiones” en la organización conocida como Mercosur (Mercosur, 2020). Su capital es Brasilia y su moneda son los reales brasileños.

Según el portal Iberglobal (2018), Brasil “Se trata de un mercado emergente, con una creciente clase media. Alberga múltiples oportunidades de negocio en sectores diversos, aunque el entorno político y de negocios (altas barreras de entrada) limitan el apetito inversor. El desarrollo de infraestructuras básicas, el incremento de la inversión, la reducción de la gran brecha existente entre el nivel de desarrollo económico de la región del sureste (la más rica) y la del noreste (la más pobre), así como la lucha contra la corrupción y la necesidad de mano de obra más cualificada son los principales retos a los que ha de seguir haciendo frente el país. “

A raíz de los principales indicadores económicos discutidos anteriormente, el PIB brasileño en 2018 aumentó hasta los 1,88 billones de dólares, con un crecimiento respecto al año anterior del 1.3%. La tasa de desempleo en 2018 fue de 12,33%, su tasa de inflación fue de 3,665%. Sus importaciones fueron de 273.547 millones de dólares y sus exportaciones de 280.743 millones de dólares (Fuente: Banco Mundial). Finalmente, Brasil se encuentra en el grupo de Desarrollo Alto del Índice de Desarrollo Humano (este índice elaborado por Naciones Unidas es mundialmente reconocido por determinar la calidad de vida de los habitantes de cada país) otorgándole el puesto 79, mientras que se encuentra en el puesto 124 en cuanto a facilidad para hacer negocios (DoingBusiness.org, 2020)

La economía brasileña es una de las más grandes del mundo, debido a la gran extensión del país de los grandes recursos de los que dispone. Según Santander Trade Markets (2020), Brasil el mayor productor mundial de café, caña de azúcar y naranjas y uno de los mayores de soja. Además, al tener gran abundancia de bosques forestales, y la mayor parte de la selva amazónica en su territorio, es el cuarto mayor exportador de madera. La agricultura representa el 40% de las exportaciones, aunque contribuye con un 4,4% al PIB y sólo emplea al 9,3% de la población, pero aun así ha logrado atraer a numerosas empresas multinacionales especializadas en alimentos y biocombustibles.

Adicionalmente, Brasil dispone de numerosos minerales, especialmente hierro, aluminio y carbón siendo un gran exportador de estos. También dispone de grandes reservas de petróleo, aumentando así la posibilidad de convertirse en energéticamente independiente en los próximos años. Por otra parte, Brasil ha crecido en otras industrias como la textil, la aeronáutica, farmacéutica o automotriz. El sector industrial representa un 18,4% del PIB total y emplea al 20,4% de la población.

Finalmente, en la economía brasileña el sector de los servicios aporta un 63.4% del PIB y emplea al 70% de la población. Entre las actividades más importantes destacan el sector de las telecomunicaciones, y especialmente el turismo, el cual ha incrementado en los últimos años y es un segmento importante para tener en cuenta.

Continuando con la estructura económica, según la Oficina de Información Diplomática en la actualización de la ficha de la nación de Brasil en abril de 2019, el 73.,2% del PIB en 2016 perteneció al sector servicios destacando el comercio, el gasto de la administración pública y otros servicios, en siguiente lugar se encuentra el sector secundario el cual contribuyó con el 21,5% del PIB, destacando actividades como la construcción y sobre todo la manufacturación de productos, mientras que finalmente el sector agropecuario contribuyó con un 5,3%. Por lo tanto, al equiparar informaciones acerca de la estructura económica del país y de su PIB, destaca una gran participación del

sector servicios, mientras que el sector secundario y el primario se encuentran en niveles inferiores.

La elección de Brasil ha sido debido a su pertenencia al grupo de naciones emergentes más importante del mundo, el denominado BRIC. Este grupo fue acuñado por el analista jefe de Goldman Sachs Jim O'Neill, e incluye a Brasil, Rusia, India y China como los 4 países emergentes más importantes del mundo (Díaz Zúñiga, 2019). Las razones por las que Brasil, al igual que las naciones mencionadas anteriormente, se considera un mercado emergente son las siguientes. “En primer lugar, se trata de países en desarrollo, de gran tamaño económico, peso creciente en la economía mundial y elevado potencial. En segundo lugar, son todos ellos países de importancia sistémica para la economía mundial, en cuanto que lo que sucede en sus economías nacionales tiene repercusiones de gran calado no solo en su ámbito regional, sino también en el global. Finalmente, existen en todos ellos también la voluntad y la capacidad para ejercer una influencia significativa en el gobierno de la economía mundial.” (Orgaz et al., 2011).

Acerca del crecimiento reciente de Brasil, según Christensen (2013), se experimentó un buen progreso económico durante el siglo pasado, pese a crisis financieras e inestabilidad en los años 80 y a finales de los 90. Esto provocó la implementación de nuevas políticas fiscales además de otras medidas para garantizar una mayor estabilidad, lo que derivó en una reducción importante en los niveles de pobreza. Además, “Brasil ha conseguido disminuir considerablemente el nivel de pobreza en todas sus regiones, cayendo hasta el 18% en 2014 y la pobreza extrema hasta el 5%” (Massarova, 2018). Actualmente se encuentran en 21% y 9% respectivamente. Esta reducción ha provocado el ascenso de la economía brasileña, promoviendo un mayor consumo e inversión, convirtiendo a Brasil en uno de los países con mayor poder y crecimiento de los últimos años. Esta mayor inversión también ha provocado “un déficit público y un nivel de deuda pública muy elevados siguen siendo la principal debilidad del cuadro macroeconómico brasileño. Dado que el nivel de ingresos ya es relativamente elevado (30% del PIB)” (CaixaBank, 2019).

Además, acorde a las informaciones del grupo IG España (2018), la economía brasileña a finales del siglo pasado se centró en el crecimiento económico, pero sin focalizar esfuerzos en las desigualdades sociales provocando una inflación de casi el 3000% en 1990. Posteriormente privatizaron numerosos sectores con el fin de atraer a la inversión extranjera. Desde comienzos de este siglo, Brasil ha sido una de las economías que más rápido ha crecido, convirtiéndose así en una nación emergente.

Por último, de entre los principales socios comerciales de Brasil se seleccionará una nación cuya economía ya esté establecida con el fin de poder responder al objetivo y los subobjetivos de este trabajo. Brasil tiene numerosas relaciones con otras potencias ya desarrolladas, por lo que su situación política y económica influye en ámbitos como la inversión extranjera o el PIB de otras naciones debido a sus exportaciones e importaciones. Según el informe económico y comercial de Brasil elaborado por la Oficina Económica y Comercial (ICEX) de España en Brasilia en mayo de 2019, Brasil desde comienzos de este siglo ha mostrado cierto aperturismo en cuanto a relaciones económicas y comerciales con respecto a otras naciones, pero aun así manteniendo un estilo más proteccionista que otras naciones de la misma zona geográfica, de ahí su bajo puesto en la clasificación Doingbusiness.org elaborada por el banco mundial.

Pese a esto, Brasil mantiene fuertes lazos con países cuyas economías están más establecidas. Entre sus principales socios comerciales destacan países emergentes como China o India u otros países sudamericanos, aunque Estados Unidos o Japón, además de la Unión Europea siguen teniendo una gran importancia en la agenda brasileña. A nivel de importaciones, China, Estados Unidos, Argentina, Alemania y Corea del Sur son las principales naciones de las cuales se compran bienes y servicios (2017), mientras que los principales países consumidores de productos provenientes de Brasil son China, Estados Unidos, Argentina, Países Bajos y Chile.

Asimismo, “Los principales destinos de las exportaciones de de Brasil son China (\$48 Mil millones), los Estados Unidos (\$25,1 Mil millones), Argentina (\$17,8 Mil millones), los Países Bajos (\$7,57 Mil millones) y Alemania (\$6,18 Mil millones). Los

principales orígenes de sus importaciones son China (\$27 Mil millones), los Estados Unidos (\$20,4 Mil millones), Argentina (\$9,3 Mil millones), Alemania (\$9,3 Mil millones) y Corea del Sur (\$5,39 Mil millones).” (OEC,2020)

3.2 India

India es un país situado en Asia. Actualmente es el segundo país con mayor número de habitantes, por detrás de China, con 1,353 miles de millones de habitantes (2018). Su extensión es de alrededor de 3.300.000 de km², comparte frontera con países como China, Pakistán o Nepal entre otros, su capital es Nueva Delhi y su moneda son las Rupias Indias. (Gobierno de India).

Asimismo, durante este proceso de globalización que se está llevando a cabo en nuestra sociedad actual, *“India tiene desde luego activos para ser considerado un actor global. Primero, porque es la economía de más rápido crecimiento del mundo: en 2019 llegará al 7,4% del PIB, y en 2020 al 7,7%. Segundo, por su crecimiento demográfico exponencial, que le está haciendo superar China: en 2018 tenía 1.370 millones de habitantes (China 1.390 millones), pero entre 2030 y 2040 la población india superará la de su vecino en un 8%, y entre 2050 y 2060 lo hará en un 25%. Su tercer activo es una pujante clase media, que en 2018 englobaba ya al 20% de su población, con una previsión de alcanzar el 37% hacia 2050. Estos sectores profesionales, que han tenido acceso a una mayor educación, son menos tolerantes con la corrupción, que se ha situado en el centro del debate político. Y, en la era de la telecomunicaciones, India es un país líder en TIC, con lo que ello representa en el marco del desarrollo tecnológico en marcha.”* (Borrell, 2019)

Por otra parte, basándonos en los indicadores económicos que serán estudiados posteriormente, India presentó un PIB de 2,719 billones dólares en 2018 con un crecimiento del 6,81% con respecto a su año anterior. Presentó una tasa de desempleo del 5,33% y una inflación del 7,66%. Finalmente, sus importaciones de otras naciones tuvieron un valor de 642,698 miles de millones de dólares, mientras que sus exportaciones fueron de 536,624 millones de dólares (Fuente: Banco Mundial). Además, India se sitúa

en el puesto 129 en el Índice de Desarrollo Humano, mientras que se encuentra en el puesto 63 en la clasificación de Doingbusiness.org en cuanto a facilidad para hacer negocios en el país.

India presenta condiciones geográficas, políticas o económicas diferentes a las de Brasil por lo que la composición de su economía difiere de la brasileña. Aunque inicialmente el sector servicios presenta un mayor porcentaje de la economía india, seguido del sector secundario y del primario, los porcentajes no son exactamente iguales a los de la economía mencionada anteriormente. Además, las actividades, bienes y servicios pertenecientes a cada sector no son los mismo.

Conforme a la información ofrecida por Santander Market Trader (2020), la economía india se basa principalmente en el sector agrícola, siendo la cuarta potencia agrícola del mundo. Entre los cultivos más importantes se encuentra el trigo, el maíz o el té, mientras que es de los mayores en producción de ganado bovino, ovino y pesquera. Este sector representa un 14.6% del PIB y emplea al 43,2% de la población activa del país, aunque la tendencia con respecto a estas actividades es la disminución en favor de otros sectores. El sector industrial supone un 26,7% del PIB y emplea a un 25% de la población. Entre las principales actividades destaca la industria química, el carbón, siendo la principal fuente energética del país, y el sector textil siendo el principal componente de la industria. Finalmente, el sector terciario o de servicios supone casi la mitad del PIB (49,1%) y emplea al 31,8% de la población. Destacan las actividades tecnológicas, entre ellas las telecomunicaciones y especialmente la industria del software. Estas actividades son los principales servicios que ofrece India al exterior, especialmente subcontratación de servicios TI, de negocios y programación.

Para continuar, según el informe de la Oficina de información diplomática de la República de India (junio 2019), el PIB de 2018 del país asiático estuvo distribuido de la siguiente manera, un 17,4% perteneció al sector agropecuario, un 28,8% al sector industrial y finalmente un 53,8% al sector terciario. Por lo tanto, se aprecia cómo el sector

servicios es el sector dominante de la economía india, aunque la distribución de la composición de la economía no está tan desigualada como la brasileña.

India pertenece al grupo de países denominados BRIC, debido a su gran crecimiento y aumento de su poder económico durante las últimas décadas. India logró su independencia en el año 1947. Tras esto, “las políticas económicas de la India fueron influenciadas por Nehru, el primer jefe de gobierno, admirador de la socialdemocracia y la planificación central. Eso condujo a una economía altamente regulada y estrictos controles sobre las inversiones de las empresas indias, muchos requisitos de licencias para cualquier iniciativa empresarial, altos aranceles y otras barreras a las importaciones, además de muy poco interés por las exportaciones. No había casi inversión extranjera, mientras proliferaban las empresas del gobierno. Como resultado, el crecimiento del ingreso per cápita en la India aumentó en menos de 1% anual hasta mediados de los años 80.” (Becker, 2015)

Asimismo, según Alcalde Cardoza (2016), a finales de los años 70, India obtuvo un importante desarrollo militar y ya en la década de los 80 y 90 se produjo una liberalización económica debido a la necesidad del país de conseguir financiación extranjera, teniendo así una mayor apertura hacia capital de otras naciones, esto, unido a la eliminación de topes de producción, supuso el avance hacia una economía más emergente, aunque aún tenían un largo camino por delante hacia una economía más moderna y avanzada como otras de países en desarrollo como el caso de China.

Posteriormente, a comienzos del siglo XXI, India experimentó un gran crecimiento del PIB en parte gracias a la expansión del sector servicios. Esto se debió a un aumento del consumo privado y el establecimiento de la clase media, un aumento en el PIB gracias al incremento de la inversión extranjera y los bajos tipos de interés, el aumento de las exportaciones de bienes y servicios y el aumento de la renta per cápita y reducción de la pobreza. (Bustelo, 2006).

India continuó con un crecimiento elevado pese a la grave crisis económica de 2007, “el impacto de la crisis mundial sobre la economía real se puso de manifiesto en la segunda mitad de 2008/09, cuando, contradiciendo los optimistas pronunciamientos oficiales, la economía india creció un modesto 5,8%, muy por debajo del 9,0% registrado en el mismo período de 2007/08 y tras haber logrado un crecimiento del 7,8% en la primera mitad de 2008/09”. (Vashisht &Pathak, 2009).

Actualmente India continúa siendo una de las economías con mayor crecimiento en el mundo. Actualmente, India tiene buenas condiciones demográficas debido a la creciente población joven que se encuentra en edad para comenzar a trabajar. Para ello serán necesarias varias políticas para la creación de empleo en el país. Además, la economía aún necesita un mayor liberalización pese a las reformas y el aumento en el gasto de infraestructura, empresas tecnológicas o manufactureras durante el gobierno de Modi. (Caixabank,2019).

India, al ser una de las economías con mayor crecimiento en la actualidad y pasado reciente, tiene múltiples relaciones comerciales con otras naciones que han visto un gran potencial al comerciar con el país asiático. Siguiendo el Informe Económico y Comercial (ICEX) redactado por el Gobierno de España, en cuanto a importaciones en 2018, los principales proveedores de bienes y servicios a India son China, Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos, Suiza, y Arabia Saudí. Asimismo, las exportaciones indias tienen como los destinos más populares Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos, China, Hong Kong y Singapur. Asimismo, según los datos de World Integrated Trade Solution (WITS) perteneciente al Banco Mundial, los principales proveedores de bienes y servicios a India son China, Estados Unidos, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos e Iraq. En cuanto a las naciones que exportan más productos indios, son las mismas que presenta el informe realizado por el Gobierno de España.

3.3 Ghana

El último país que va a ser estudiado es Ghana. Esta nación se encuentra en el continente africano, cuenta con una extensión de alrededor de 240.000 km² y una población de 29.767.108 habitantes en 2018. Comparte frontera con Togo, Costa de Marfil y Burkina Faso, su capital es Acra, y su moneda el Cedi. Ghana se encuentra en una posición distinta a las economías emergentes previamente mencionadas. Lo verdaderamente atractivo de Ghana es, dadas sus circunstancias históricas, geográficas y demográficas, el gran progreso que está realizando para poder convertirse en una de las principales economías de África. “En las dos últimas décadas el país ha hecho grandes progresos hacia la democracia, con un sistema multi partido ganando así su confianza. Ghana está dentro del top 3 países en el continente africano en lo que a libertad de expresión y libertad de prensa se refiere... Esto hace que posea un buen capital social” (Banco Mundial).

En cuanto a los principales indicadores económicos que serán fruto de estudio posteriormente, en 2018 Ghana contabilizó un PIB de 65,556 miles de millones de dólares, con un crecimiento con respecto al año anterior del 6,26%. Su tasa de desempleo fue del 4,23% en 2017, con una tasa de inflación de 9,873%. Finalmente, en 2018 el valor de sus importaciones fue de 23,872 miles de millones de dólares, y el valor de sus exportaciones fue de 23,118 miles de millones de dólares (fuente: Banco Mundial). En el IDH se encuentran en el puesto 142 mientras que en el ranking de Doingbusiness.org se encuentra en el puesto 118, siendo el mejor país de África occidental para hacer negocios.

La composición de la economía de Ghana es similar a las de Brasil e India. Destaca un dominio del sector servicios sobre el sector industrial y el sector primario, aunque tenga sus particularidades. Según Santander Trader Market (2020), Ghana, al igual que India, es un país de gran peso agrícola en cuanto al empleo, ya que el 34% de toda la población activa se dedica a este sector, contribuyendo con el 18,3% del PIB total. Entre los cultivos más importantes destacan el café, el tabaco o caucho. La ganadería tiene un papel muy relevante, ya que el país se ve obligado a importar carne y productos lácteos para hacer frente a la demanda. Cabe destacar como la mayoría del sector agrícola está compuesto por granjas de no más de 10 hectáreas.

Las actividades industriales corresponden un 31.5% del PIB total. Ghana es un país rico en minerales del subsuelo, por lo que estas actividades se centran especialmente en la minería, como la extracción de aluminio. La producción de cemento o procesamientos de alimentos también suponen gran parte del sector industrial, y comparado con otras naciones de África, el sector del automóvil está más desarrollado por lo que el país exporta coches a otros países cercanos.

Finalmente, el sector de servicios es el más amplio en cuanto a aportaciones al PIB, ya que supone el 43% y emplea al 48% de la población total del país. El sector bancario, aunque aún tiene mucho margen de mejora, y especialmente el sector de las telecomunicaciones son los más importantes. Este último destaca por el incremento de usuarios con teléfonos móviles y los que lo utilizan como forma de pago.

Por otra parte, según Ghana Statistical Service (GSS, 2020), el portal oficial del gobierno ghanés con respecto a las estadísticas nacionales se muestra como en 2019 el sector servicios ocupó el 47,2% del PIB total del país, mientras que el sector secundario tuvo un porcentaje de 34,2% y el sector primario un 18,5%.

El desarrollo económico de Ghana aún no ha alcanzado el mismo nivel que Brasil e India y mucho menos que otras naciones más poderosas. Aún se encuentra en el inicio para poder crear una economía prometedora, pero dispone de todos los ingredientes para ello, empezando por los recursos y finalizando en la voluntad de sus habitantes y dirigentes. “Ghana es sin duda un referente para el continente. La primera década del siglo XXI fue muy buena: durante 2007-2013 el PIB creció a una media del 8,3%... Cuenta con una clase media formada, sus instituciones son más estables, es democrática y su índice de corrupción es más bajo que otros países de la zona” (Oficina de Información Diplomática, 2019). Aunque no siempre desde su independencia en 1947 tuvo un crecimiento tan grande como el que presenta en la actualidad.

A finales del Siglo XX y principios del actual, Ghana experimentó grandes adversidades en el desarrollo y crecimiento debido a la intención de industrializar el país disminuyendo así su nivel de importaciones. Esto unido a la inestabilidad económica y desequilibrios fiscales provocó una debilidad en el comercio incapaz de poder generar exportaciones constantes. (World Trade Organization, 2001). Las elecciones en el país africano tuvieron un impacto negativo durante este tiempo que afectaron gravemente a su situación económica, provocando un aumento en el déficit. Además, a esta situación se le unieron gastos gubernamentales no contemplados en los presupuestos y una dependencia extrema en los ingresos por impuestos, superando el 80% de lo ingresado por el gobierno en 1999. (OECD, 2002).

El progreso de Ghana se puede apreciar enormemente en la financiación exterior que ha recibido el país. Tanto naciones desarrolladas como emergentes han depositado capital en el país africano con el fin de poder expandir sus actividades más allá de sus fronteras. En cabeza se han situado naciones como China e India, mientras que otras ya desarrolladas como Estados Unidos o Reino Unido han perdido poder. Países Bajos es la economía desarrollada la cual ha tenido un mayor peso en la inversión directa en proyectos en Ghana. (Yeboah & Anning, 2020)

Desde 2007, Ghana ha experimentado un gran crecimiento posicionándola como una de las naciones del continente africano con mayor potencial ya que han comenzado con la explotación de recursos como los hidrocarburos o el petróleo. Por lo tanto, el sector de la construcción ha comenzado a destacar en el país en detrimento del sector agrario el cual ha visto como su porcentaje en el PIB se ha reducido. Además, este incremento en la edificación está estrechamente relacionado con el sector de la energía ya sea en forma de petróleo u otras maneras de generarla.

Además, el deseo de poder llegar a una economía que dependa menos de importaciones, el gobierno ghanés pretende hacer que la nación sea económicamente más independiente y aumentar sus exportaciones. Para conseguir estos objetivos el gobierno ha lanzado el proyecto Ghana Beyond Aid, con el cual pretenden desarrollar no sólo su

economía, sino también a su población. “Ghana Beyond Aid no es un plan para el desarrollo o una estrategia que contengan una lista de proyectos que el Gobierno pretenda implementar. Es más fundamental, pretende cambiar el ambiente con el que se persigue el desarrollo para asegurar exitosas implementaciones de planes futuros que se adopten” (Ghana Beyond Aid, 2019). Por ello, el gobierno ghanés tiene como objetivo ambiciosos poder ofrecer una educación gratuita hasta pasada la secundaria para así poder desarrollar más a su población joven, según su ministro de finanzas Ken Ofori-Atta “La realidad es que tenéis (en Europa) una sociedad vieja, y que sigue envejeciendo, y que nosotros tenemos una sociedad joven” (Huete Machado, 2019)

Por último, pese a las intenciones de Ghana de cambiar su composición en lo que a comercio exterior se refiere, tiene diversos socios comerciales con los que importa o exporta bienes y servicios. En 2017, Las principales naciones cliente de Ghana son India, China, Suiza, Países Bajos y Estados Unidos. Por otra parte, los países los cuales suministran más bienes y servicios al país africano son China, Estados Unidos, Países Bajos, India y Reino Unido. (ICEX, 2019).

En 2018 la situación cambió ligeramente ya que los principales países cliente de Ghana fueron India, China, Sudáfrica, Suiza y Países Bajos, mientras que los principales países que exportaron bienes y servicios a Ghana fueron China, Estados Unidos, Bélgica, India y Reino Unido. (WITS)

4. Países Desarrollados: los casos de Alemania, Estados Unidos y Reino Unido

En este apartado se presentarán las naciones ya desarrolladas las cuales tienen una gran relación comercial, institucional y económica con los países explicados con anterioridad. En primer lugar, se estudiará la relación de los indicadores económicos explicados en el marco teórico de Brasil y Alemania. Esto se debe a las relaciones comerciales que ambos países mantienen, Brasil es de los principales importadores de productos alemanes. De la misma manera, los indicadores de India y Estados Unidos

serán comparadas de la misma manera debido a las grandes relaciones económicas que ambos países sostienen. Por último, Reino Unido es la nación desarrollada escogida para estudiar la relación con Ghana, sobre todo a causa de las relaciones históricas que ambas naciones mantuvieron en el pasado y a las relaciones comerciales que actualmente mantienen.

4.1 Alemania

Alemania es un país localizado en el centro de Europa, con una extensión aproximada de 357.020,70 km² compartiendo fronteras con Francia, Suiza, Austria, Bélgica o Polonia entre otros. Tiene de más de 82 millones de habitantes (año 2016), su capital es Berlín y su moneda es el Euro. Se encuentra en el cuarto lugar en el Índice de Desarrollo Humano del PNUD, y en el puesto 22 en el ranking de Doingbusiness.org en cuanto a la facilidad de hacer negocios.

Como indica el Ministerio de Asuntos Exteriores alemán (Auswärtiges Amt, 2020) Brasil es el único país de América del Sur con el cual Alemania mantiene una asociación. Esta se basa en una cooperación bilateral en múltiples áreas como el medio ambiente, energía, ciencia e investigación, defensa, asuntos sociales y laborales, economía y comercio, entre otras. Esto se debe en parte a la gran cantidad de alemanes que han emigrado a lo largo de los años al país americano.

Las principales áreas en las que el Ministerio Federal Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ, 2019) está involucrada con el gobierno brasileño son en la conservación y el uso sostenible de la selva, contribuyendo al Fondo Amazónico. Además, colabora con la regularización de la propiedad en zonas amazónicas para promover el comercio entre pequeñas comunidades agrícolas.

Por otra parte, “compañías alemanas comenzaron a establecerse en Brasil hace más de 100 años, mientras que compañías brasileñas tienen una mayor tendencia a invertir en Alemania con resultados exitosos.” (Traton Group, 2018)

Asimismo, Alemania y Brasil mantienen relaciones comerciales constantes desde mitad del siglo pasado, llegándose a triplicar en los años 70. En esta época Alemania se convirtió en una economía esencial para Brasil, ya que el 10% de las exportaciones de las exportaciones brasileñas tenían como destino Alemania, mientras que el 18% de las importaciones brasileñas provenían de Alemania. En cuanto al flujo de bienes y servicios, el petróleo, productos agrícolas, materias primas y productos manufacturados con la intención de poder expandirlos por el resto de Europa tenían como destino Alemania desde Brasil, mientras que materias primas químicas y sobre todo maquinaria para el aumento del nivel de industrialización hacían el camino opuesto. (Grabendorff, 1982)

Pese al paso del tiempo las relaciones comerciales se mantuvieron fuertes. Tanto las importaciones alemanas como las exportaciones hacia el país europeo crecieron desde 2005 hasta 2008, mientras que en 2009 se redujeron debido a la grave crisis económica. El intercambio comercial creció desde los 11,176 miles de millones de dólares hasta 20,877 y bajó en 2009 hasta los 16,04. En 2010, las principales exportaciones brasileñas a Alemania fueron vehículos y sus partes, café y especias, aeronaves y sus partes, entre otras. En cuanto a las importaciones desde Alemania destacaban maquinarias, vehículos y sus partes y productos químicos orgánicos. (Ministério Das Relações Exteriores, 2012)

Durante esta época según la fundación Bertelsmann Stiftung, Alemania era de sobra la mayor asociación comercial de Brasil en la Unión Europea tanto en importaciones como exportaciones”. Además, los flujos comerciales eran mutuamente beneficiosos. Desde las perspectiva alemana, exportar a Brasil creaba una oportunidad para las empresas alemanas a llegar a nuevos consumidores debido al auge de la clase media brasileña y a una mayor cantidad de habitantes con alto patrimonio, a la par que aportaba una mayor estabilidad en sus exportaciones debido a la alta demanda de partes de maquinaria, productos químicos y bienes de capital. Desde el punto de vista brasileño, las relaciones con Alemania ayudan a diversificar el riesgo comercial debido a sus relaciones por su alta dependencia con China o Argentina. (Bastos et al. 2014)

En 2018, Brasil importó bienes y servicios de Alemania por un valor de 10,55 miles de millones de dólares, mientras que exportó productos con un valor de 5,21 mil millones de dólares, resultando en un valor de intercambio comercial de 15,77 miles de millones de dólares. En cuanto a porcentajes, las importaciones alemanas supusieron el 5,83% de las importaciones totales brasileñas, mientras que el 2,83% de las exportaciones tuvieron como destino Alemania. En cuanto a los productos comerciados entre ambas naciones en 2018, las principales exportaciones fueron materias primas, bienes intermedios, bienes de capital, maquinaria y productos relacionados con el reino vegetal. Por otra parte, los bienes de capital, bienes intermedios, productos químicos, maquinaria y bienes de consumo fueron las principales importaciones desde Alemania hasta Brasil. (WITS, 2020).

Finalmente, desde 2019 se oficializó el tratado entre la Unión Europea y Mercosur, el cual “elimina el 93% de los aranceles en las exportaciones de Mercosur y otorgar un trato preferencial para casi todo el 7% restante, crea un mercado de bienes y servicios de 800 millones de consumidores y casi una cuarta parte del PBI mundial y culmina un proceso de negociación que se extendió durante más de 20 años y que cobró un renovado impulso desde 2016.” (Mercosur-UE, 2019)

4.2 Estados Unidos de América

Los Estados Unidos es un país que se encuentra en América del Norte. Comparte frontera con México y Canadá, tiene una extensión de 9,82 millones de km², su moneda es el dólar americano y su capital es Washington D.C. Según el Índice de Desarrollo Humano de PNUD se encuentra en el puesto número 15 y según el ranking de Doingbusiness.org, Estados Unidos se encuentra en el sexto lugar.

Las relaciones comerciales entre Estados Unidos e India comenzaron durante finales del siglo XVIII. “La autorización legal para el comercio entre India y Estados

Unidos se dió en 1792 gracias al Tratado de Jay entre Inglaterra y Estados Unidos. Benjamin Joy de Boston fue elegido primer Consul en Calcuta en 1792.” (Kumar, 2009).

Posteriormente, desde la independencia de India en 1947 las relaciones entre ambos países han ido rotando por diferentes estados. Durante la Guerra Fría y las primeras pruebas nucleares del país asiático, las relaciones de ambas naciones eran débiles, mientras que en los últimos años se han fortalecido debido a cooperación tanto económica como política. Sobre todo, a finales del Siglo XX, ya que en el año 1991 el primer ministro indio lanzó una serie de reformas para abrir la economía y los lazos con Estados Unidos. Esto permitió mayores inversiones, iniciación en la privatización de compañías o un mayor control de la inflación. (Council of Foreign Relations, 2020)

Además, desde comienzos del siglo XXI, India y Estados Unidos mantienen “una importante asociación estratégica para avanzar hacia intereses comunes, globales y regionales.” Pese a ello, debido al crecimiento de India, el país asiático ha tomado ciertas posturas y medidas con respecto a Estados Unidos. En primer lugar, las exportaciones agrícolas americanas con destino a India son muy limitadas debido a barreras de entrada. Por otra parte, ambas naciones mantienen diversos acuerdos acerca del área de defensa, sobre todo contratos en los que Estados Unidos provee con helicópteros entre otros activos a India. Además, actualmente ambos gobiernos están buscando posibles acuerdos de cara a mantener y promover relaciones futuras. En primer lugar, se está buscando desde 2018 un acuerdo bilateral entre ambos países para comerciar sin la existencia de aranceles. Asimismo, India y Estados Unidos mantienen posturas diferentes con respecto a los estándares de la WTO en la que varios países desarrollados han criticado a China o India entre otros por impedir el progreso sobre todo en áreas como el e-commerce o poder reclamar tratos especiales al auto denominarse economías emergentes. (Congressional Research Services, 2020).

Pese a esto, desde comienzos de siglo ha habido un enorme crecimiento en el comercio entre ambas naciones. En el año 2000, el intercambio de bienes y servicios fue de 20 mil millones de dólares, mientras que en 2018 fue de 142, siendo bienes el 61,6%

del intercambio y servicios el 38,4%. (Embassy of India, 2019). Por otra parte, la inversión directa desde Estados Unidos en India también ha crecido desde el año 2000 hasta 2014. “Desde abril del 2000 a septiembre del 2014 ascendieron a cerca de 13,19 mil millones, lo que constituye casi el 6% del total de la IED en la India, por lo que los EE. UU. es la sexta mayor fuente de inversiones extranjeras directas en la India” (Ministry of External Affairs, 2014).

Este incremento en las relaciones comerciales entre ambos países ha hecho que India se convierta en el duodécimo país en el total de las exportaciones de Estados Unidos y el décimo proveedor de importaciones en 2018. (Office of the United States Trade Representative, 2019)

Por otra parte, Estados Unidos es el principal destino de exportaciones indias, con un valor de 51,6 miles de millones de dólares y un 16,02% del total de la exportaciones indias, mientras que es el segundo país, tras China, del cual India importa una mayor cantidad de bienes y servicios con un total de 38,90 miles de millones de dólares, siendo un 6,3% del total de las importaciones del país. Los principales productos exportados de India a Estados Unidos en 2018 son bienes de consumo, bienes intermedios, piedra y cristal, productos químicos y productos textiles y relacionados con moda. En cuanto a las principales importaciones desde Estados Unidos, destacan bienes intermedios, materias primas, bienes de capital, piedra y cristal y fuel. (WITS, 2020)

4.3 Reino Unido

El Reino Unido es un estado compuesto por los países de Inglaterra, Gales, Escocia e Irlanda del Norte. Tiene una extensión de 243.305 km², su capital es Londres, su moneda es la libra esterlina. Comparte frontera terrestre únicamente por Irlanda. Según el IDH desarrollado por el PNUD, Reino Unido se encuentra en el decimoquinto lugar (con la misma puntuación que Estados Unidos) y se encuentra en el octavo puesto en la clasificación Doing Business del Banco Mundial.

Durante el siglo XVIII los británicos comenzaron a involucrarse en conflictos internos ghaneses, comenzando así sus actividades en el país. Desde mitad del siglo XIX hasta la mitad del siglo XX, el Reino Unido extendió su control por la zona. Tras la Segunda Guerra Mundial, Reino Unido fue delegando el gobierno en personas locales, pero manteniendo a Ghana como colonia, hasta 1957 en la que Ghana declaró su independencia. (The Commonwealth, 2020) Pese a ello, el país africano seguiría perteneciendo a la conocida Commonwealth of Nations británica, la cual “es una asociación libre de estados soberanos del Reino Unido y antiguas dependencias británicas que mantienen lazos de amistad, cooperación, y agradecimiento a la monarca británica como símbolo de asociación.” (Encyclopædia Britannica, 2020)

Pese a esto, Ghana pasaba por una profunda inestabilidad lo que provocó serios riesgos de colapso de la economía. El PIB per cápita tuvo un crecimiento negativo desde 1960 hasta principios de los años 80, llegando a caer un 3,2% durante la década de los 70. Por otra parte, gracias a las buenas relaciones con el Reino Unido, en 1987, Ghana contó con apoyo y ayudas británicas para diversas reformas económicas. (U.S. Library of Congress)

Ya en el siglo XXI, debido al gran crecimiento que ha experimentado Ghana, ambas naciones han firmado un acuerdo estratégico en el que se comprometen a al desarrollo económico, mantener la estabilidad en la región y promover la educación y la sanidad. Especialmente en el ámbito económico, ambos países han pactado promover industrialización sostenible, diversificación económica, creación de empleos y un mayor comercio e inversión. (Ministry of Foreign Affairs and Regional Integration)

Por todo esto, según el gobierno británico, múltiples empresas y negocios ven a Ghana como una región con gran valor para la inversión, además de la existencia de varias empresas británicas las cuales ya se han asentado y operan en diversos sectores en el país (UK.gov). Esta visión del gobierno británico la plasmó el ministro para África Henry Bellingham en 2011, ya que “Ghana era uno de los 14 mercados prioritarios para el Reino Unido en África”, debido a que “Ghana alcanzó el estatus de país de renta media, resistió

mejor la crisis financiera global, y tiene esperanzas de crecimiento del 7% en el PIB, 15% si se tienen en cuenta los ingresos del petróleo”. (Government of the UK, 2020)

En 2018, las exportaciones de Ghana con destino el Reino Unido tuvieron un valor de 491,5 millones de dólares, siendo un 2,87% de sus exportaciones totales. Por otra parte, las importaciones tuvieron un valor de 604,1 millones de dólares, agrupando el 5,09% del total de las importaciones ghanesas en 2018. En cuanto a los productos más presentes en la balanza comercial, destacan materias primas, combustibles, productos alimenticios, bienes de consumo y productos vegetales, los cuales eran enviados desde Ghana hasta el Reino Unido. Por otra parte, los productos que seguían el itinerario contrario eran bienes de capital, bienes de consumo, maquinaria y electricidad, bienes intermedios y transporte. (fuente: Banco Mundial)

5. Análisis Empírico

Tras el establecimiento de las bases teóricas sobre la clasificación de las economías, es necesario determinar las variables de estudio para responder a la pregunta planteada al inicio del trabajo. En base a lo estudiado en el marco teórico, se comparará la variación anual del PIB de cada nación y del PIB per cápita mostrando así la influencia de una nación sobre otra en términos de crecimiento económico. Además, se comparará la tasa de desempleo y el IPC de los países correspondientes. Finalmente, se cotejará la evolución de las importaciones y exportaciones de ambas naciones para poder determinar hasta qué punto la evolución en una de ellas afecta a la contraria, es decir, como afecta una evolución de las importaciones brasileñas a las exportaciones alemana o viceversa.

La franja temporal escogida para la comparación de los datos es desde el año 2000 hasta el año 2018 (ambos incluidos), último año del que se disponen la totalidad de los datos. El intervalo de 19 años es útil para poder mostrar el nivel de influencia que han podido tener unos países sobre otros, pero sin incluir años pasados en los que la situación era muy distinta a la actual. Además, durante los años escogidos ha habido múltiples

escenarios tanto políticos como económicos por lo que los datos reflejan diversas circunstancias.

Por último, la manera escogida para comparar los datos obtenidos es mediante regresiones estadísticas comparando las variables macro de las naciones seleccionadas, y además se hará una observación para comprobar si se mueven en la misma dirección pese a la posibilidad de no haber relación directa.

5.1 El Caso de Brasil y Alemania

En primer lugar, se va a estudiar el caso de Brasil y Alemania, para ello se ha realizado una regresión estadística en Excel y una comparación directa entre las variables.

La variable del crecimiento del PIB de Brasil y Alemania es la primera con la que se ha obtenido una regresión estadística (figura 1). En este caso, el cambio en el PIB brasileño no influye directamente en el cambio del alemán sería la hipótesis nula. Se ha utilizado un intervalo de confianza del 90%, para así tener una mayor probabilidad de obtener datos significativos en cuanto a la posible influencia de Brasil sobre Alemania. No obstante, al obtener una probabilidad mayor de 10% (0,1653), no se puede rechazar la hipótesis nula y por lo tanto no podemos aceptar la hipótesis alternativa, siendo que el cambio en el PIB de Brasil si tuviera una influencia directa sobre el alemán. En el caso de poder aceptar la hipótesis alternativa, el PIB brasileño influiría en un 0,25% sobre el alemán.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de r	0,331701733
Coefficiente de r^2	0,11002604
R ² ajustado	0,057674631
Error típico	0,021388635
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0,000961464	0,000961464	2,10168248	0,165335406
Residuos	17	0,007777053	0,000457474		
Total	18	0,008738517			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Intercepción	0,007823079	0,0065453	1,195220909	0,24840865	-0,005986296	0,02163245	-0,005986296	0,021632454
GDP growth	0,252813819	0,174388265	1,449718069	0,16533541	-0,115113259	0,6207409	-0,115113259	0,620740898

Figura 1.

Por otra parte, comprobando si el crecimiento del PIB de ambas naciones se movió en la misma dirección, según se observa en la figura 2, la variable de ambos países siguió la misma tendencia en el 74% del intervalo escogido (14 de 19 años). En los años 2000 y 2001, desde 2004 a 2014 y 2017 a 2018 ambas naciones comparten tendencia, ya que experimentaron un crecimiento positivo del PIB, exceptuando el año 2009 el cual fue negativo debido a la crisis financiera global. Asimismo, los años 2002 y 2003 Brasil experimentó un crecimiento positivo de su economía mientras que Alemania entró en una recesión ya que su PIB se redujo en un 0,2% y 0,71% respectivamente. Finalmente, en 2015 y 2016 Brasil experimentó una recesión ya que su PIB cayó un 3,55% y un 3,28% durante ese periodo mientras que Alemania tuvo un crecimiento del 1,74% y 2,23% respectivamente.

Country Name	Brazil	Germany
Country Code	BRA	DEU
Indicator Name	GDP growth	GDP growth
2000	4,39%	2,90%
2001	1,90%	1,70%
2002	3,05%	-0,20%
2003	1,14%	-0,71%
2004	5,76%	1,19%
2005	3,20%	0,72%
2006	3,96%	3,81%
2007	6,07%	2,98%
2008	5,09%	0,96%
2009	-0,13%	-5,70%
2010	7,53%	4,18%
2011	3,97%	3,92%
2012	1,92%	0,42%
2013	3,00%	0,43%
2014	0,50%	2,23%
2015	-3,55%	1,74%
2016	-3,28%	2,23%
2017	1,32%	2,47%
2018	1,32%	1,53%

Fuente: Banco Mundial

Figura 2

Observando la regresión sobre el cambio en el PIB per cápita de ambos países (figura 3), la hipótesis nula sería la falta de influencia en la variable alemana por parte de la brasileña. En este caso, hay la probabilidad es de 5,18%, por lo que sí se puede rechazar la hipótesis nula y aceptar la alternativa, el cambio en el PIB per cápita brasileño si tiene influencia sobre el cambio en el alemán. Por cada 1% de cambio en la variable brasileña, el PIB per cápita de Alemania cambiará en un 0,3779%.

Resumen

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de c	0,446878018
Coefficiente de c	0,199699963
R ² ajustado	0,15262349
Error típico	0,082607531
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	0,028947653	0,028947653	4,24203326	0,055087757
Residuos	17	0,116008071	0,006824004		
Total	18	0,144955723			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95,0%	Superior 95,0%
Intercepción	0,01916354	0,020386316	0,940019786	0,36037341	-0,023847826	0,06217491	-0,02384783	0,062174906
GDP per capita	0,241559613	0,117283601	2,059619688	0,05508776	-0,005887155	0,48900638	-0,00588715	0,489006381

Figura 3

Similar al PIB, el crecimiento del PIB per cápita de ambos países siguió una dirección similar (figura 4), ya que el 79% del tiempo estudiado (15 de 19 años) la variable macroeconómica de ambas naciones coincidió. En 2000 y 2001, de 2004 a 2008, de 2010 a 2013, 2017 y 2018 fueron los años en los que el PIB per cápita de ambos países fue positivo, mientras que en 2003 y 2009 fue negativo. En 2002 el PIB per cápita brasileño sí creció en un 1,71% mientras que el alemán se redujo en un 0,37%. Lo contrario sucedió de 2014 a 2016, ya que el PIB per cápita del país americano se redujo 0,35%, 4,35% y un 4,07% mientras que el alemán creció 1,80%, 0,86% y 1,41%. Cabe destacar que en los años 2003 y 2014 Brasil experimentó un aumento del PIB, pero su PIB per cápita fue negativo.

Country Name	Brazil	Germany
Country Code	BRA	DEU
Indicator Name	GDP per capita growth (annual %)	GDP per capita growth (annual %)
2000	2,91	2,76
2001	0,01	1,53
2002	1,71	-0,37
2003	-0,12	-0,77
2004	4,50	1,21
2005	2,03	0,78
2006	2,83	3,93
2007	4,97	3,12
2008	4,05	1,15
2009	-1,08	-5,46
2010	6,52	4,34
2011	3,03	5,87
2012	1,01	0,23
2013	2,11	0,15
2014	-0,35	1,80
2015	-4,35	0,86
2016	-4,07	1,41
2017	0,51	2,08
2018	0,53	1,22

Fuente: Banco Mundial

Figura 4

En lo que a la inflación se refiere, observando la figura 5, la hipótesis nula en la regresión estadística sería la falta de influencia de un cambio en el IPC brasileño sobre los cambios en el IPC alemán. En este caso, la probabilidad es de un 12%, por lo que no se rechaza la hipótesis nula y acepta la alternativa, es decir, no es posible determinar la existencia de influencia en el cambio de ambas variables. El caso de poderse aceptar, la relación sería negativa, ya que por cada 1% de incremento en el IPC brasileño, la tasa de inflación alemana disminuiría en un 0,087%.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de corre	0,363906919
Coefficiente de deter	0,132428245
R^2 ajustado	0,081394613
Error típico	0,594600369
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0,917433282	0,917433282	2,59492101	0,125616675
Residuos	17	6,010343182	0,353549599		
Total	18	6,927776464			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Intercepción	2,026566162	0,376767302	5,378827061	4,9997E-05	1,231656638	2,82147569	1,23165664	2,82147569
Inflation, consumer	-0,087108857	0,054075463	-1,610875852	0,12561667	-0,201198111	0,0269804	-0,20119811	0,0269804

Figura 5

Acorde a la figura 6, la inflación varía con respecto al PIB y PIB per cápita en lo que se refiere a la dirección que toma la variación del IPC. En ambos casos la tasa de inflación es positiva pero su cambio anual no coincide durante el periodo estudiado. Únicamente el 37% de los años (7 de 19) coincide el movimiento de la tasa de inflación, esos años son el año 2000, desde 2008 a 2012, 2016 y 2018, creciendo en el año 2000, 2008, 2010, 2011 y 2018 y decayendo los restantes.

Country Name	Brazil	Germany
Country Code	BRA	DEU
Indicator Name	Inflation, consumer prices (annual %)	Inflation, consumer prices (annual %)
2000	7,04	1,44
2001	6,84	1,98
2002	8,45	1,42
2003	14,71	1,03
2004	6,60	1,67
2005	6,87	1,55
2006	4,18	1,58
2007	3,64	2,30
2008	5,68	2,63
2009	4,89	0,31
2010	5,04	1,10
2011	6,64	2,08
2012	5,40	2,01
2013	6,20	1,50
2014	6,33	0,91
2015	9,03	0,51
2016	8,74	0,49
2017	3,45	1,51
2018	3,66	1,73

Fuente: Banco Mundial
Figura 6

En cuanto a la variable del desempleo (figura 7), al igual que con el resto de las variables estudiadas anteriormente, la hipótesis nula de la regresión consiste en la ausencia de influencia en el cambio en la tasa de desempleo brasileño sobre el alemán, mientras que la hipótesis alternativa sería la existencia de una directa relación entre el cambio en las tasas. Observando los valores obtenidos, la probabilidad es de un 48,73%, muy por encima del 10%, por lo que no se puede rechazar la hipótesis nula ya que hay altas posibilidades de que haya casos acordes a esta. Por lo tanto, la hipótesis alternativa no podría aceptarse. Destaca la existencia de una relación inversa entre ambas variables, ya que, en el caso de poder aceptarse la hipótesis alternativa, por cada incremento del 1% de la tasa de desempleo brasileña, la alemana disminuiría en 0,2317%.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de c	0,169703304
Coefficiente de d	0,028799211
R ² ajustado	-0,028330247
Error típico	2,454769419
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	3,037679132	3,037679132	0,504104401	0,4873281
Residuos	17	102,4401793	6,0258929		
Total	18	105,4778584			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 95,0%</i>	<i>Superior 95,0%</i>
Intercepción	9,160566348	3,00180174	3,051689333	0,007213117	2,827318276	15,4938144	2,82731828	15,4938144
Unemployment,	-0,231724473	0,326371072	-0,710003099	0,4873281	-0,920307246	0,4568583	-0,92030725	0,4568583

Figura 7

Por otra parte, según los datos de la figura 8, la tasa de desempleo de ambas naciones siguió la misma dirección el 68% de los años (13 de 19). El porcentaje de personas desempleadas se redujo en ambos países los años 2000, 2001, del 2006 al 2008, 2010, 2011, 2013, 2014 y 2018, mientras que creció en 2003, 2005 y 2009. Siguiendo los datos, la tendencia de ambas variables es coincidir en los años donde descienden, mientras que los años en los que hay una coincidencia en el crecimiento en el desempleo son más escasos.

Country Name	Brazil	Germany
Country Code	BRA	DEU
Indicator Name	Unemployment, total (% of total labor force)	Unemployment, total (% of total labor force)
2000	9,89	7,92
2001	9,61	7,77
2002	9,37	8,48
2003	9,99	9,78
2004	9,11	10,73
2005	9,57	11,17
2006	8,64	10,25
2007	8,33	8,66
2008	7,34	7,52
2009	8,52	7,74
2010	8,36	6,97
2011	6,92	5,82
2012	7,19	5,38
2013	6,98	5,23
2014	6,66	4,98
2015	8,43	4,62
2016	11,60	4,12
2017	12,82	3,75
2018	12,33	3,38

Fuente: Statista

Figura 8

Por último, las últimas variables que serán fruto de estudio serán las importaciones y exportaciones. Para ello se ha realizado una regresión teniendo en cuenta la relación de las importaciones brasileñas con las exportaciones alemanas y viceversa. En cuanto al primer caso, la hipótesis nula sería la falta de relación entre ambas magnitudes, mientras que la alternativa sería la influencia en el cambio de las importaciones brasileñas sobre las exportaciones alemanas. Observando la regresión estadística (figura 9), el valor p es inferior a 10% (0,0004), por lo que podemos rechazar la hipótesis nula y aceptar la alternativa. Por ello, las importaciones brasileñas sí tienen influencia sobre las exportaciones alemanas, ya que en el caso de que haya un cambio en las primeras de 1%, las segundas se alterarán en un 0,3787%.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de c	0,72449975
Coefficiente de c	0,52489988
R ² ajustado	0,49695282
Error típico	0,07896237
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	0,117106383	0,117106383	18,7819317	0,00045095
Residuos	17	0,105995941	0,006235055		
Total	18	0,223102324			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 90,0%	Superior 90,0%
Intercepción	0,029564	0,019705533	1,500289025	0,15188282	-0,012011046	0,07113904	-0,00471588	0,06384387
Import Growth	0,3787657	0,087397802	4,333812605	0,00045095	0,194372453	0,56315894	0,22672789	0,5308035

Figura 9

Por otra parte, según se observa en la figura 10, también es posible determinar la existencia o no de una influencia por parte de las exportaciones brasileñas en las importaciones alemanas. Al igual que en el caso anterior, la hipótesis nula sería la falta de relación directa mientras que la alternativa sería la presencia de esta. El valor p es inferior al 10% por lo que sí podemos rechazar la hipótesis nula y aceptar la alternativa. De esta manera, por cada 1% que cambien el nivel de exportaciones brasileñas, las importaciones alemanas se moverán en la misma dirección un 0,6811%.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de co	0,90359252
Coefficiente de de	0,81647944
R ² ajustado	0,80568411
Error típico	0,05211336
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0,205403377	0,205403377	75,6326713	1,14993E-07
Residuos	17	0,046168638	0,002715802		
Total	18	0,251572015			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 90,0%</i>	<i>Superior 90,0%</i>
Intercepción	-0,00688875	0,014275539	-0,482556522	0,63556568	-0,037007509	0,02323	-0,03172258	0,01794507
Export Growth	0,68119771	0,078328256	8,696704624	1,1499E-07	0,515939533	0,84645588	0,54493735	0,81745807

Figura 10

Del mismo modo que con las variables anteriores, también se ha llevado a cabo una comparación directa (figura 11) para comprobar si las importaciones y exportaciones correspondientes se movían en la misma dirección. En el primer caso, la tendencia de importaciones brasileñas y exportaciones alemanas coinciden en 12 de los 19 años (63%), en 8 de ellos creciendo (2003, 2004, 2006, 2007, 2010, 2013, 2016 y 2017) y 4 de ellos decreciendo (2005, 2009, 2012 y 2015). Por otra parte, el cambio en el nivel de las exportaciones brasileñas e importaciones alemanas coincidió en 10 de los 19 años (52%). En 2003, 2010, 2013, 2016 y 2017 crecieron mientras que, en 2001, 2005, 2009, 2012 y 2015 descendieron. Por último, únicamente en los años 2003, 2005, 2009, 2010, 2012, 2013, 2015, 2016 y 2017 las 4 variables coincidieron, pero en todos ellos la dirección del cambio fue la misma, creció en los años 2003, 2010, 2013, 2016 y 2017 y decrecieron en 2005, 2009, 2012 y 2015.

Reporter Name	Brazil	Brazil	Germany	Germany
Indicator	Import Growth	Export Growth	Import Growth	Export Growth
2000	7,93%	14,80%	5,77%	1,25%
2001	-0,45%	5,75%	-2,96%	3,97%
2002	-15,03%	3,69%	0,91%	7,80%
2003	2,29%	21,12%	22,70%	21,52%
2004	30,03%	32,07%	19,34%	21,80%
2005	17,13%	22,60%	8,59%	7,17%
2006	24,11%	16,26%	18,26%	14,82%
2007	32,05%	16,58%	14,87%	18,44%
2008	43,42%	23,21%	12,58%	9,68%
2009	-26,17%	-22,71%	-22,11%	-22,75%
2010	42,32%	31,98%	14,19%	12,60%
2011	24,47%	26,81%	18,94%	17,04%
2012	-1,35%	-5,26%	-7,78%	-4,81%
2013	7,42%	-0,22%	2,06%	2,73%
2014	-4,42%	-7,00%	2,33%	3,26%
2015	-25,18%	-15,09%	-12,95%	-11,33%
2016	-19,77%	-3,08%	0,32%	0,66%
2017	9,59%	17,55%	10,07%	8,18%
2018	20,22%	10,17%	10,70%	8,00%

Fuente: Banco Mundial

Figura 11

5.2 El Caso de India y Estados Unidos

Al igual que en el caso de Brasil y Alemania, para el cambio anual en el PIB, en el PIB per cápita, en la tasa de inflación, en la tasa de desempleo y en las importaciones y exportaciones, se ha realizado una regresión estadística para corroborar la existencia de una relación directa entre los cambios en ambos países a la par que una comparación directa de estas variables.

En primer lugar, en lo que al cambio anual en el PIB se refiere, al hacer la regresión, se entiende como hipótesis nula a la falta de relación directa entre el cambio en el PIB de India y el de Estados Unidos, siendo la hipótesis alternativa la existencia de dicha influencia. Como se puede observar en la figura 12, el valor p es mayor que 10% del intervalo de confianza (50%) por lo que ni la hipótesis nula no se puede rechazar, ni la alternativa aceptar. Por otra parte, la relación entre el cambio en ambos PIBs es positiva

puesto que en el caso de cumplir con el p valor, una alteración del 1% del PIB indio, supondría un movimiento en la misma dirección de 0,14% en el PIB americano.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,16469075
Coefficiente de determinación R ²	0,02712304
R ² ajustado	-0,03010501
Error típico	1,51945323
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Medio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	1,094218604	1,094218604	0,47394661	0,50046474
Residuos	17	39,24854789	2,308738111		
Total	18	40,34276649			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 90,0%	Superior 90,0%
Intercepción	1,11907643	1,426014995	0,78475783	0,44339475	-1,88955222	4,12770508	-1,36162884	3,59978171
GDP growth (annual %)	0,1435664	0,208539396	0,688437805	0,50046474	-0,29641326	0,58354607	-0,21921013	0,50634294

Figura 12

Observando la figura 13, ambos países coinciden en 17 meses de los 19 estudiados en cuanto a la dirección de su PIB. Exceptuando los años 2008 y 2009, donde el PIB americano decreció un 0,14% y 2,54% respectivamente, hubo crecimiento en la actividad económica los años restantes para las dos naciones. Cabe destacar que pese a la grave crisis económica en 2008 y 2009, India continuó con un alto progreso ya que su PIB creció un 3,09% y un 7,86% durante ese periodo.

Country Name	India	United States
Country Code	IND	USA
Indicator Name	GDP growth (annual %)	GDP growth (annual %)
2000	3,84	4,13
2001	4,82	1,00
2002	3,80	1,74
2003	7,86	2,86
2004	7,92	3,80
2005	7,92	3,51
2006	8,06	2,85
2007	7,66	1,88
2008	3,09	(0,14)
2009	7,86	(2,54)
2010	8,50	2,56
2011	5,24	1,55
2012	5,46	2,25
2013	6,39	1,84
2014	7,41	2,45
2015	8,00	2,88
2016	8,17	1,57
2017	7,17	2,22
2018	6,81	2,93

Fuente: Banco Mundial
Figura 13

En segundo lugar, la variable del PIB per cápita ha sido fruto de estudio mediante una regresión estadística (figura 14) y una comparación directa entre ambas naciones. La hipótesis nula consiste en la falta de influencia por parte de India en el cambio del PIB per cápita de Estados Unidos, mientras que la alternativa sería la existencia de dicho poder. Observando el valor p, está muy por encima del 10%, siendo un 45,01% por lo que rechazar la hipótesis nula no es posible al igual que tampoco aceptar la alternativa. En el caso de poder rechazar y aceptar las respectivas hipótesis, la influencia del cambio en el PIB per cápita indio sería de un 0,1531% por cada 1% de modificación en la variable americana.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,18427095
Coefficiente de determinación R ²	0,03395578
R ² ajustado	-0,02287035
Error típico	1,50719351
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Media cuadrada	F	Valor crítico de F
Regresión	1	1,357387026	1,357387026	0,59753818	0,45013401
Residuos	17	38,61774894	2,271632291		
Total	18	39,97513597			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 90,0%	Superior 90,0%
Intercepción	0,43805952	1,078449271	0,406193902	0,68966754	-1,83726955	2,71338859	-1,43801809	2,31413712
GDP per capita growth (annual %)	0,15311704	0,198080024	0,773005938	0,45013401	-0,26479529	0,57102936	-0,19146431	0,49769838

Figura 14

Asimismo, la tendencia que sigue el PIB per cápita (figura 15) de ambos países durante el periodo estudiado es exactamente igual que la del PIB. La variable de ambos países experimentó crecimiento durante todos los años estudiados, exceptuando en 2008 y 2009 donde el PIB per cápita de Estados Unidos decayó un 1,08% y un 3,39% respectivamente luego de la grave crisis financiera global. Pese a este evento, el cambio en PIB per cápita indio siguió siendo positivo, lo que corrobora el auge de la clase media y alta mencionada anteriormente.

Country Name	India	United States
Country Code	IND	USA
Indicator Name	GDP per capita growth (annual %)	GDP per capita growth (annual %)
2000	2,02	2,98
2001	3,03	0,00
2002	2,06	0,80
2003	6,09	1,98
2004	6,19	2,84
2005	6,23	2,56
2006	6,40	1,87
2007	6,05	0,91
2008	1,59	-1,08
2009	6,35	-3,39
2010	7,04	1,72
2011	3,89	0,82
2012	4,17	1,51
2013	5,13	1,15
2014	6,19	1,71
2015	6,80	2,13
2016	7,00	0,84
2017	6,04	1,57
2018	5,71	2,39

Fuente: Banco Mundial

Figura 15

En lo referido a la inflación, la hipótesis nula de la regresión (figura 16) sería la falta de relación directa entre los cambios en el IPC indio y el americano, mientras que, la alternativa sería la existencia de dicha influencia. El valor p obtenido tras realizar dicha regresión es de 0,1797, superior al 0,10 del intervalo de confianza. Por lo tanto, no se puede rechazar la hipótesis nula ni aceptar la alternativa. Al igual que en el caso de Brasil y Alemania, si se hubiera obtenido una probabilidad óptima, la relación entre la variable de ambos países habría sido inversa, ya que una alteración del 1% en el IPC indio provocaría un cambio en la dirección opuesta del 0,1246% del americano.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,32137534
Coefficiente de determinación R ²	0,10328211
R ² ajustado	0,050534
Error típico	1,07479818
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

		<i>Grados de libertad</i>	<i>suma de cuadrados</i>	<i>media de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>valor crítico de F</i>
Regresión	1	2,261892889	2,261892889	1,95802482	0,17970659	
Residuos	17	19,63824908	1,155191122			
Total	18	21,90014197				

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 90,0%</i>	<i>Superior 90,0%</i>
Intercepción	2,98217576	0,61792409	4,826119915	0,00015791	1,67846989	4,28588163	1,90723085	4,05712066
Inflation, consumer prices (annual %)	-0,12460539	0,089048729	-1,399294401	0,17970659	-0,31248179	0,06327101	-0,27951516	0,03030438

Figura 16

Según se observa en la figura 17, la variable del IPC, que muestra la evolución de la inflación, sigue una tendencia distinta al PIB o al PIB per cápita. Durante los 19 años estudiados, únicamente en 6 de ellos, es decir el 32% de los años, la dirección del IPC de ambos países fue la misma. En 2001 y 2015 el IPC de ambos países decayó, mientras que, en 2005, 2008, 2010 y 2018 aumentó. Por otra parte, cabe destacar el hecho de que India presentó inflación durante los 19 años estudiados, con picos de hasta el 12%, mientras que Estados Unidos experimentó deflación en el año 2009 como consecuencia de la crisis financiera, teniendo un IPC negativo de 0,36%.

Country Name	India	United States
Country Code	IND	USA
Indicator Name	Inflation, consumer prices (annual %)	Inflation, consumer prices (annual %)
2000	4,01	3,38
2001	3,78	2,83
2002	4,30	1,59
2003	3,81	2,27
2004	3,77	2,68
2005	4,25	3,39
2006	5,80	3,23
2007	6,37	2,85
2008	8,35	3,84
2009	10,88	(0,36)
2010	11,99	1,64
2011	8,86	3,16
2012	9,31	2,07
2013	10,91	1,46
2014	6,35	1,62
2015	5,87	0,12
2016	4,94	1,26
2017	2,49	2,13
2018	4,86	2,44

Fuente: Banco Mundial

Figura 17

Por otra parte, la regresión de la tasa de desempleo de ambos países (figura 18) ha seguido la misma tendencia que las anteriores de este caso. La falta de influencia de la India sobre Estados Unidos en relación con los cambios en la tasa de desempleo sería la hipótesis nula, mientras que la alternativa sería la existencia de una relación directa entre el cambio en la variable india sobre la americana. El valor p obtenido ha sido 0,3125, superior al 0,10 escogido para los intervalos de confianza, por lo que, al igual que en los casos anteriores, no es posible rechazar la hipótesis nula, ni aceptar la alternativa. En el caso de haber obtenido un p valor viable, según la regresión, la relación entre el cambio en la tasa de desempleo de ambas naciones es inversa, ya que por cada 1% de cambio en la tasa de desempleo indio, el desempleo americano se movería en la dirección opuesta un 1,7%.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación	0,24475778
Coefficiente de determinación	0,05990637
R ² ajustado	0,00460674
Error típico	1,79420507
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	3,487345419	3,487345419	1,08330514	0,31253645
Residuos	17	54,72592135	3,219171844		
Total	18	58,21326677			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 90,0%</i>	<i>Superior 90,0%</i>
Intercepción	10,6801756	4,516171446	2,364873812	0,03019282	1,15188671	20,2084645	2,82381336	18,5365378
Unemployment, total	-1,71748293	1,650125697	-1,040819458	0,31253645	-5,19894384	1,76397797	-4,5880527	1,15308683

Figura 18

En cuanto a la comparación de los cambios en la tasa de desempleo de ambas naciones (figura 19), la dirección de las tasas de desempleo de India y Estados Unidos coincide en 13 de los 19 años, es decir, el 68% de los años. La misma tendencia se repite desde el año 2000 hasta 2007, 2009, 2014 y de 2016 a 2018. Durante estos años, la tasa de desempleo creció en ambas naciones de 2001 a 2003 y en 2009, decreciendo los años restantes. Al igual que en el caso anterior, ambas variables coinciden en su mayoría en años donde la dirección del cambio es decreciente.

Country Name	India	United States
Country Code	IND	USA
Indicator Name	Unemployment, total (% of total labor force)	Unemployment, total (% of total labor force)
2000	2,73	3,99
2001	2,87	4,73
2002	3,05	5,78
2003	3,18	5,99
2004	3,10	5,53
2005	3,10	5,08
2006	2,74	4,62
2007	2,40	4,62
2008	2,27	5,78
2009	2,48	9,25
2010	2,44	9,63
2011	2,52	8,95
2012	2,69	8,07
2013	2,82	7,37
2014	2,77	6,17
2015	2,78	5,28
2016	2,73	4,87
2017	2,56	4,36
2018	2,55	3,90

Fuente: Statista
Figura 19

Por último, la relación entre las importaciones y exportaciones de India y Estados Unidos serán las últimas variables estudiadas. Las hipótesis nulas serían la falta de relación entre las importaciones indias y exportaciones estadounidenses y viceversa. En la figura 20, se muestra la relación entre el cambio anual del nivel de las importaciones de India y el de las exportaciones de Estados Unidos. Se ha obtenido un valor p inferior al 10% del intervalo de confianza, por lo que se puede rechazar la hipótesis nula. Además, se puede aceptar la tesis alternativa, afirmando así que existe una influencia en el cambio en el nivel de importaciones de India sobre el cambio en el nivel de las exportaciones estadounidenses. Por ello, por cada 1% de que cambie la variable del país asiático, el nivel de exportaciones americano cambiará en un 0,38%, teniendo una relación positiva.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de c	0,77676113
Coefficiente de d	0,60335785
R ² ajustado	0,58002596
Error típico	0,06416004
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	0,106452119	0,106452119	25,8597921	9,17119E-05
Residuos	17	0,069980688	0,004116511		
Total	18	0,176432807			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 90,0%	Superior 90,0%
Intercepción	-0,00899528	0,018973496	-0,474097254	0,64146273	-0,04902586	0,0310353	-0,0420017	0,02401114
Import Growth	0,38418958	0,075549757	5,08525241	9,1712E-05	0,224793528	0,54358564	0,25276272	0,51561645

Figura 20

En la figura 21 se aprecia el caso contrario, una regresión estadística entre el cambio en el nivel de las exportaciones indias y de las importaciones estadounidenses. Al obtener una probabilidad inferior al 10%, se puede aceptar la hipótesis alternativa y determinar que sí hay una influencia entre las exportaciones indias e importaciones de Estados Unidos. Por ello, por cada 1% que cambie el nivel de las exportaciones indias, las importaciones del país americano se moverán en la misma dirección en un 0,5186%.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de c	0,68753164
Coefficiente de d	0,47269976
R ² ajustado	0,4416821
Error típico	0,08048788
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	0,098727304	0,098727304	15,239697	0,001142226
Residuos	17	0,110131072	0,006478298		
Total	18	0,208858377			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 90,0%	Superior 90,0%
Intercepción	-0,0128808	0,025257443	-0,509980298	0,61662241	-0,066169344	0,04040775	-0,05681882	0,03105722
Export Growth	0,51864619	0,132856566	3,90380545	0,00114223	0,238343334	0,79894904	0,28752801	0,74976436

Figura 21

En lo que a la comparación en las tendencias se refiere (figura 22), en primer lugar, importaciones indias y exportaciones estadounidenses coinciden en 14 de los 19 años estudiados. De estos 14 años, en 8 ambas variables coinciden con crecimiento, de 2002 a 2004, 2010, 2014 y de 2016 a 2018, mientras que decrecieron en los años 2001, 2007, 2009, 2012, 2013 y 2015. Asimismo, la dirección de los cambios en el nivel de exportaciones e importaciones coincidieron en 12 de los 19 años. En 2001, 2006, 2007,

2009, 2012 y 2015 descendieron y de 2002 a 2004, 2008, 2016 y 2017. Las 4 variables coincidieron de 2001 a 2004, 2007, 2009, 2012 y de 2015 a 2017.

Reporter Name	India	India	United States	United States
Indicator	Import Growth	Export Growth	Import Growth	Export Growth
2000	5,86%	14,73%	14,98%	12,85%
2001	-4,29%	3,59%	-6,32%	-6,75%
2002	13,39%	14,17%	5,19%	-4,94%
2003	26,07%	18,49%	8,56%	4,57%
2004	36,66%	27,87%	17,08%	12,43%
2005	42,31%	32,21%	13,74%	10,58%
2006	26,52%	20,77%	10,61%	15,09%
2007	22,69%	20,38%	5,11%	12,10%
2008	44,39%	24,65%	7,32%	11,82%
2009	-15,62%	-2,80%	-26,00%	-18,71%
2010	31,39%	24,69%	22,87%	20,95%
2011	32,10%	36,78%	15,01%	15,93%
2012	5,75%	-3,95%	0,48%	4,27%
2013	-4,69%	16,25%	-0,38%	2,11%
2014	-1,43%	-5,66%	6,40%	2,67%
2015	-14,94%	-16,74%	-4,04%	-7,28%
2016	-8,71%	-1,53%	-2,86%	-3,39%
2017	24,49%	13,07%	7,04%	6,54%
2018	39,16%	9,49%	8,57%	7,73%

Fuente: Banco Mundial
Figura 22

5.3 El Caso de Ghana y Reino Unido

La relación y comparación de Ghana y Reino Unido es el último estudio realizado en este trabajo. Siguiendo el proceso de Brasil y Alemania e India y Estados Unidos, se han realizado regresiones y comparaciones directas del crecimiento del PIB de ambas naciones, del PIB per cápita, de la variación del IPC, de la tasa de inflación y la influencia entre exportaciones e importaciones.

En primer lugar, en la primera regresión (figura 23) sobre el cambio anual del PIB de ambas naciones, se ha obtenido una probabilidad del 44%, muy superior al 10% establecido en los intervalos de confianza. De este modo, la hipótesis nula, es decir, la falta de influencia del crecimiento del PIB ghanés sobre el británico no puede ser rechazada, mientras que la alternativa, la existencia de dicha influencia, no puede ser aceptada. Asimismo, al contrario que en casos anteriores, si el p valor hubiera sido óptimo, la relación entre la variable de ambas naciones hubiera sido inversa, ya que por cada 1% que el PIB del país africano cambiase, el PIB del Reino Unido se movería un 0,1121% en la dirección opuesta.

Resumen

<u>Estadísticas de la regresión</u>	
Coefficiente d	0,18506309
Coefficiente d	0,03424835
R^2 ajustado	-0,02256057
Error típico	1,72581296
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	1	1,795603842	1,795603842	0,60286917	0,448154451
Residuos	17	50,63331632	2,978430372		
Total	18	52,42892017			

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 90,0%	Superior 90,0%
Intercepción	2,5496705	0,960543453	2,654404115	0,01668717	0,523100955	4,57624004	0,87870264	4,22063835
GDP growth	-0,11214569	0,144434533	-0,776446501	0,44815445	-0,416875915	0,19258454	-0,36340497	0,1391136

Figura 23

Según se observa en la figura 24, el PIB de ambos países mostró un crecimiento en la actividad económica durante todos los años estudiados excepto en 2008 y 2009 donde, debido a la crisis financiera, el Reino Unido experimentó recesión económica, teniendo un crecimiento del PIB negativo de 0,28% y 4,25% respectivamente, un caso similar al de Alemania y Estados Unidos. Además, al igual que India, Ghana tuvo un crecimiento positivo en todo el periodo estudiado, gracias a su mayor clase media formada, una mayor educación entre sus habitantes y la mayor explotación en los recursos disponibles.

Country Name	Ghana	United Kingdom
Country Code	GHA	GBR
Indicator Name	GDP growth (annual %)	GDP growth (annual %)
2000	3,70	3,44
2001	4,00	2,97
2002	4,50	2,32
2003	5,20	3,29
2004	5,60	2,37
2005	5,90	3,18
2006	6,40	2,79
2007	4,35	2,43
2008	9,15	(0,28)
2009	4,84	(4,25)
2010	7,90	1,95
2011	14,05	1,54
2012	9,29	1,48
2013	7,31	2,14
2014	2,90	2,61
2015	2,18	2,36
2016	3,45	1,92
2017	8,14	1,89
2018	6,26	1,39

Fuente: Banco Mundial

Figura 24

La segunda variable estudiada mediante una regresión (figura 25) ha sido el cambio anual en el PIB per cápita. Al igual que en la variable anterior, la hipótesis nula es la falta de relación directa entre el cambio del PIB per cápita de un país sobre otro, mientras que la alternativa sería la existencia de una relación directa entre los cambios del PIB per cápita de ambos países. El p valor obtenido es de un 41,70%, superior al 10% del intervalo de confianza por lo que no se puede aceptar la hipótesis alternativa ni rechazar la nula. En el caso de poder hacerlo, la relación entre ambas variables sería inversa, ya que por cada 1% de cambio en el PIB per cápita ghanés, el británico se movería 0,1270% en la dirección opuesta.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de c	0,19776663
Coefficiente de c	0,03911164
R ² ajustado	-0,01741121
Error típico	1,77405076
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	2,177780381	2,177780381	0,6919616	0,417030198
Residuos	17	53,50335388	3,14725611		
Total	18	55,68113426			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 90,0%</i>	<i>Superior 90,0%</i>
Intercepción	1,65425804	0,675245698	2,449860907	0,02542034	0,229614146	3,07890193	0,47959608	2,82892
GDP per capita	-0,12704213	0,152723821	-0,831842294	0,4170302	-0,44926123	0,19517696	-0,39272152	0,13863725

Figura 25

Por otra parte, comparando la dirección del PIB per cápita de Ghana y Reino Unido (figura 26), sigue una tendencia similar a la variable explicada anteriormente. En Ghana se muestra un crecimiento en todos los años excepto en 2015, donde el PIB per cápita cayó un 0,11% debido a la devaluación de su moneda. En cuanto al PIB per cápita británico, creció durante 17 años y únicamente se contrajo en 2008 y 2009 un 1,06% y un 4,97% respectivamente, periodo de la crisis económica.

Country Name	Ghana	United Kingdom
Country Code	GHA	GBR
Indicator Name	GDP per capita growth (annual %)	GDP per capita growth (annual %)
2000	1,19	3,07
2001	1,48	2,58
2002	1,97	1,89
2003	2,65	2,81
2004	3,01	1,79
2005	3,27	2,47
2006	3,72	2,04
2007	1,69	1,64
2008	6,37	-1,06
2009	2,21	-4,97
2010	5,25	1,15
2011	11,32	0,75
2012	6,73	0,78
2013	4,85	1,46
2014	0,57	1,85
2015	-0,11	1,55
2016	1,15	1,15
2017	5,77	1,20
2018	3,96	0,77

Fuente: Banco Mundial
Figura 26

La tercera variable estudiada en el caso de Ghana y Reino Unido ha sido los cambios en el IPC, es decir, la tasa de inflación. En lo que a la regresión (figura 27) se refiere, la hipótesis nula es la falta de relación directa entre los cambios en el IPC de las dos naciones, mientras que la hipótesis alternativa sería la existencia de una influencia del cambio del IPC ghanés sobre el británico. Observando los resultados obtenidos, la probabilidad es de un 2,35%, siendo inferior al 10% del intervalo de confianza, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la alternativa. Por lo tanto, por cada 1% que cambie el IPC del país africano, la tasa de inflación del Reino Unido se moverá en la dirección contraria en un 0,066%.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de	0,51650772
Coefficiente de	0,26678022
R ² ajustado	0,22364965
Error típico	0,74876619
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	3,467854264	3,467854264	6,18540844	0,023563797
Residuos	17	9,531063807	0,560650812		
Total	18	12,99891807			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 90,0%</i>	<i>Superior 90,0%</i>
Intercepción	3,0449307	0,447863611	6,798790138	3,1018E-06	2,100021079	3,98984033	2,26582415	3,82403725
Inflation, cons	-0,06618973	0,02661377	-2,487048137	0,0235638	-0,122339872	-0,01003958	-0,11248722	-0,01989223

Figura 27

En cuanto a la dirección de la variable del IPC, como se aprecia en la figura 28, solo 8 años de los 19, la variación en la tasa de inflación de ambos países coincidió. En 2001, 2005, 2008 y 2015 el IPC de ambas naciones creció, mientras que, en 2002, 2007, 2012 y 2018 decreció. Cabe destacar los altos valores de Ghana, con picos de hasta el 32,91%, y llegando casi a duplicarse entre 2002 y 2003. Asimismo, en ambos países muestran valores positivos en la evolución del IPC, sin llegar a sufrir deflación, al contrario que Estados Unidos en el caso anterior.

Country Name	Ghana	United Kingdom
Country Code	GHA	GBR
Indicator Name	Inflation, consumer prices (annual %)	Inflation, consumer prices (annual %)
2000	25,19	1,18
2001	32,91	1,53
2002	14,82	1,52
2003	26,67	1,38
2004	12,62	1,39
2005	15,12	2,09
2006	10,92	2,46
2007	10,73	2,39
2008	16,52	3,52
2009	19,25	1,96
2010	10,71	2,49
2011	8,73	3,86
2012	7,13	2,57
2013	11,67	2,29
2014	15,49	1,45
2015	17,15	0,37
2016	17,45	1,01
2017	12,37	2,56
2018	9,84	2,29

Fuente: Banco Mundial
Figura 28

En lo referido a la evolución de la tasa de desempleo, según la regresión obtenida (figura 29), el p valor es un 20%, siendo superior al 10% del intervalo de confianza. Por ello, la hipótesis nula, la falta de influencia del cambio en la tasa de desempleo ghanesa sobre la británica, no es posible rechazarla. Asimismo, la hipótesis alternativa no es aceptada, siendo esta la existencia de una relación directa en el cambio de la tasa de desempleo de Ghana con el cambio en la misma variable británica. En el caso de poder aceptarla, al igual que en el estudio del cambio en el IPC, la relación habría sido inversa y, por lo tanto, por cada 1% que cambiase la tasa de desempleo del país africano, la británica se movería un 0,2611% en la dirección opuesta.

Resumen

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de c	0,30534128
Coefficiente de d	0,0932333
R ² ajustado	0,03989408
Error típico	1,30406634
Observaciones	19

ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	2,972513047	2,972513047	1,74793146	0,203651197
Residuos	17	28,91001328	1,700589016		
Total	18	31,88252632			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>	<i>Inferior 90,0%</i>	<i>Superior 90,0%</i>
Intercepción	7,43772274	1,321294866	5,629116511	3,0049E-05	4,650034254	10,2254112	5,13918931	9,73625618
Unemployment,	-0,2611117	0,197498654	-1,322093591	0,2036512	-0,677797442	0,15557403	-0,60468169	0,08245828

Figura 29

La dirección de la variación de la tasa de desempleo de Ghana y Reino Unido (figura 30) coincide en el 53% de los años estudiados (10 de 19). En los años 2001, 2003, 2004, de 2007 a 2011, 2016 y 2017, ambas tasas de desempleo tuvieron la misma dirección. Destaca el periodo de 5 años de 2007 a 2011 donde en ambas naciones hubo un descenso inicial, mientras que tras el estallido de la crisis financiera de 2008 a 2011 ambos países vieron como su tasa de desempleo creció. El resto de los años (2001, 2003, 2004, 2016 y 2017) la tasa de desempleo decreció en ambos países, siendo el periodo de la crisis económica mundial mencionada anteriormente, el único periodo en el que coincidió un crecimiento en la variable de ambas naciones.

Country Name	Ghana	United Kingdom
Country Code	GHA	GBR
Indicator Name	Unemployment, total (% of total labor force)	Unemployment, total (% of total labor force)
2000	10,36	5,56
2001	9,29	4,70
2002	8,58	5,04
2003	7,57	4,81
2004	6,47	4,59
2005	5,54	4,75
2006	4,64	5,35
2007	4,57	5,26
2008	4,66	5,61
2009	5,17	7,54
2010	5,32	7,79
2011	5,91	8,04
2012	6,01	7,88
2013	6,43	7,52
2014	6,48	6,11
2015	6,81	5,30
2016	6,67	4,81
2017	6,63	4,33
2018	6,71	4,00

Fuente: Statista
Figura 30

Finalmente, la relación entre importaciones y exportaciones de ambos países son las últimas variables fruto de estudio. Cabe destacar el hecho de no realizar regresiones estadísticas debido a la falta de datos fiables con respecto a las importaciones y exportaciones ghanesas en los años 2014 y 2015, ya que tras consultar bases de datos como WITS, TrendEconomy o la OEC, ha sido imposible reunir números viables. Por lo tanto, se hará únicamente una comparación de las tendencias entre las variables durante los años disponibles.

Tal y como se observa en la figura 31, las importaciones ghanesas y las exportaciones británicas coincidieron en 7 de los años estudiados. En 2003, 2004, 2010, 2011 y 2014 crecieron ambas, mientras que en 2009 y 2012 se redujeron. Por otra parte, la dirección en el cambio de las exportaciones de Ghana y las importaciones del Reino Unido coincidieron en 7 años también. Ambas variables decrecieron en 2001, 2007, 2012 y 2013, mientras que crecieron en 2002, 2003 y 2011. Únicamente en 2003, 2011 y 2012 coincidieron las cuatro variables con la misma tendencia, aumentando estos dos primeros años mencionados y decreciendo en el último.

Reporter Name	Ghana	Ghana	United Kingdom	United Kingdom
Indicator	Import Growth	Export Growth	Import Growth	Export Growth
2000	-3,44%	23,97%	18,83%	11,10%
2001	8,73%	-34,03%	-4,27%	-5,25%
2002	-14,13%	44,46%	3,72%	2,35%
2003	18,53%	54,95%	14,33%	9,11%
2004	26,91%	5,43%	18,22%	13,77%
2005	19,75%	24,86%	5,09%	10,62%
2006	9,23%	18,11%	16,34%	16,77%
2007	36,58%	-2,22%	10,59%	-1,00%
2008	24,45%	14,12%	3,74%	6,17%
2009	-28,63%	25,73%	-21,73%	-25,39%
2010	24,63%	3,21%	13,69%	17,35%
2011	56,42%	246,75%	14,34%	22,58%
2012	7,74%	-13,15%	-3,97%	-6,97%
2013	-5,82%	-19,78%	-4,63%	13,88%
2014	-	-	5,65%	-6,73%
2015	-	-	-9,23%	-8,77%
2016	-	-	0,97%	-11,76%
2017	11,95%	34,75%	0,78%	7,44%
2018	-6,59%	19,09%	4,73%	11,03%

Fuente: Banco Mundial
Figura 31

6. Conclusiones

Este trabajo nació con la intención de investigar y determinar hasta qué punto economías emergentes estudiadas influyen sobre el rendimiento de otros países ya desarrollados con los que tengan o hayan tenido relación. El estudio ha determinado la existencia de influencia en ciertas variables mientras que en otras no se ha podido certificarse semejante afirmación. De igual manera, el impacto de una nación sobre otra es de un porcentaje mínimo debido a los múltiples factores que forman la economía de un país.

Durante este trabajo se ha estudiado el impacto de Brasil sobre Alemania, India sobre Estados Unidos y Ghana sobre el Reino Unido, siendo los dos primeros casos basados principalmente en relaciones comerciales, mientras que este último más centrado en relaciones históricas.

En lo que a las conclusiones generales se refiere, debido al proceso de globalización en el cual nuestra sociedad está inmersa, la dependencia de unos países sobre otros se ha visto reducida debido a las múltiples alternativas que esto ha traído. Por

ello, el impacto a nivel individual de una variable de las naciones en desarrollo observadas sobre la misma de un país ya emergido es relativamente pequeño.

Observando los datos y las regresiones obtenidas, en la mayoría de las variables no ha sido posible afirmar la influencia directa de las variables de un país sobre otro. En lo que al crecimiento de la actividad económica se refiere, únicamente el cambio en PIB per cápita brasileño influye sobre la misma magnitud de Alemania, mientras que en el resto de los casos no se ha podido determinar tal poder. Pese a esto, el PIB per cápita brasileño apenas influye en un 0,3779% un valor bajo teniendo en cuenta la importancia de Brasil en el mercado global durante los últimos años.

VARIABLES COMO LAS TASAS DE INFLACIÓN Y EL DESEMPLEO HAN TENIDO UN RESULTADO MUY SIMILAR A LAS RELACIONADAS CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. EN ESTE CASO LOS RESULTADOS ERAN MÁS ESPERADOS PUESTO A QUE ESTAS VARIABLES MACROECONÓMICAS NO TIENEN LA MISMA RELACIÓN CON OTROS PAÍSES EXTRANJEROS, YA QUE, POR EJEMPLO, EL CONTROL DE LA INFLACIÓN DEPENDE DE CADA PAÍS O REGIÓN ECONÓMICA A LA CUAL LA NACIÓN PERTENEZCA Y NO TIENE POR QUÉ AFECTAR A OTROS PAÍSES. NO OBSTANTE, EN LA COMPARACIÓN DE LA INFLACIÓN DE GHANA Y REINO UNIDO SE PUEDE CONCLUIR, DEBIDO A LA REGRESIÓN ESTADÍSTICA, LA EXISTENCIA DE UNA RELACIÓN INVERSA ENTRE LA VARIABLE DE AMBOS PAÍSES YA QUE POR EL CAMBIO EN 1% DE LA TASA DE INFLACIÓN GHANESA, LA VARIABLE BRITÁNICA SE MOVERÁ EN LA DIRECCIÓN OPUESTA UN 0,066%.

EN CUANTO A LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, LA INFLUENCIA ES MAYOR YA QUE CONSISTE EN UNA RELACIÓN DIRECTA ENTRE DOS NACIONES, RAZÓN POR LA CUAL SÍ HA SIDO POSIBLE RECHAZAR LA HIPÓTESIS NULA Y ACEPTAR LA ALTERNATIVA EN LOS CASOS ESTUDIADOS.

ASIMISMO, LOS RESULTADOS OBTENIDOS MEDIANTE LAS REGRESIONES DETERMINAN, COMO ESPERADO, UNA RELACIÓN POSITIVA ENTRE LAS VARIABLES, YA QUE MIENTRAS DOS NACIONES MANTENGAN RELACIONES COMERCIALES, SI LAS IMPORTACIONES DE UNA CRECEN, LAS EXPORTACIONES DE LA OTRA TENDRÁN A CRECER TAMBIÉN. DE ESTA MANERA, POR CADA 1% DE CAMBIO EN LAS IMPORTACIONES BRASILEÑAS, LAS EXPORTACIONES ALEMANAS SE MOVERÁN EN LA MISMA DIRECCIÓN EN UN 0,3787%, MIENTRAS QUE, EN EL CASO CONTRARIO, POR CADA 1% DE CAMBIO EN LAS

exportaciones brasileñas, las importaciones de Alemania se mueven en la misma dirección un 0,6811%. En el caso de India y Estados Unidos, en la primera situación, por cada 1% de cambio de las importaciones del país asiático, las exportaciones americanas se moverán un 0,3841% en la misma dirección, mientras que en el segundo caso por cada 1% de cambio en las exportaciones indias, las exportaciones de Estados Unidos se moverán un 0,5186% en la misma dirección.

En cuanto a las conclusiones sobre las comparaciones directas de las variables y las tendencias de crecimiento o decrecimiento anuales, demuestran que, junto con los resultados obtenidos en las regresiones, existe una pequeña influencia de las naciones emergentes sobre aquellas que ya están desarrolladas. Por otra parte, todas estas variables dependen de los ciclos económicos propios del sistema capitalista, por lo que para que pueda haber influencia de un país sobre otro es necesario que coincidan en la misma fase del ciclo. Las naciones al estar en un mundo conectado es probable que estén en situaciones similares, sobre todo aquellas naciones más desarrolladas, mientras que las naciones emergentes tienen que afrontar otros ciclos económicos propios debido a su mayor industrialización y crecimiento. Como se aprecia en los casos de Brasil o Ghana, al tener inestabilidad económica, la influencia sobre Alemania o Gran Bretaña es distinta durante ese periodo.

En definitiva, tienen que darse múltiples condiciones para que los cambios en una variable de una nación emergente estudiada afecten a su país desarrollado correspondiente. Asimismo, el impacto que tienen Brasil, India o Ghana sobre Alemania, Estados Unidos y Reino Unido es positivo, ya que, en vez de lastrar su economía, la potencian, sobre todo mediante importaciones y exportaciones y planes de cooperación común e inversión extranjera. Pese a esto, gracias a la sociedad globalizada actual, los países tienen múltiples conexiones por lo que, en el caso de los países desarrollados estudiados, la dependencia en los países con un mayor crecimiento, pero menos desarrollo, es menor y sus variables macroeconómicas se ven menos afectadas por los cambios. Los tres casos estudiados muestran como en la situación de poder afirmar cierto poder de las naciones emergentes sobre Alemania, Estados Unidos o Ghana, las variables de los países desarrollados se mueven por debajo del 1%.

7.Futuras Líneas de Investigación

Tras realizar este estudio han aparecido numerosas nuevas vías de investigación en relación con el ámbito macroeconómico de los países incluidos en este trabajo. En primer lugar, sería interesante poder determinar el impacto a nivel individual del COVID-19 en cada nación y los lastres que puede acarrear para un futuro a largo plazo. Además, se podría estudiar como el virus a influenciado en las relaciones comerciales entre los países y con el resto del mundo en un escenario más global.

Por otra parte, la economía sumergida es un apartado interesante con buen potencial para ser investigado, por lo que observar y estudiar el impacto de la economía sumergida a nivel individual de cada país y entre naciones podría ser excitante.

Finalmente, durante la realización de este trabajo se ha observado el gran impacto que tenía China a nivel global, especialmente sobre otras naciones en desarrollo, por lo que investigar en términos macroeconómicos el impacto del país asiático sobre economías emergentes podría ser un trabajo interesante.

8. Bibliografía

- Alcalde Cardoza, Javier. “*El ascenso de la India: de colonia al umbral de gran potencia.*” *Agenda Internacional* Año XXIII N° 34, 2016, pp. 9-48
- Altug, Sumru and Kabaca, Serdar. “*Search Frictions, Financial Frictions, and Labor Market Fluctuations in Emerging Markets.*” 2017. pp. 128-149.
- Analyst, IG. “*Economías De Mercado Emergentes: Brasil.*” IG, IG 2018, <https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/economias-de-mercado-emergentes--brasil-181115> Accedido el 10 de abril de 2020
- Andrés, Javier e Ignacio Hernando. *¿Cómo Afecta la Inflación al Crecimiento Económico? Evidencia para los Países de la O.C.D.E.* Banco de España - Servicio de Estudios Documento de Trabajo n° 9602. 1996.
- Arnold, Roger A. “*Economics.*” 9a Edition South-Western Cengage Learning. 2008.
- Auswärtiges Amt. “Deutschland und Brasilien: Bilaterale Beziehungen”. Auswärtiges Amt. 2020. <https://www.auswaertiges-amt.de/de/aussenpolitik/laender/brasilien-node/bilateral/201112> Accedido el 4 de junio de 2020.
- Banco Mundial. “*Brasil.*” Brasil | Data, <https://datos.bancomundial.org/pais/brasil> Accedido el 12 de abril de 2020.
- Banco Mundial. “*China.*” <https://data.worldbank.org/country/china> Accedido el 10 de febrero de 2020.
- Banco Mundial. “*Doing Business Ranking.*” <https://www.doingbusiness.org/en/rankings> Accedido el 12 de abril de 2020.
- Banco Central Europeo. “*Economic and Monetary Developments. The external environment of the euro area.*” ECB Monthly Bulletin October 2010. Disponible en: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb201010_focus01.en.pdf
- Banco Mundial. “*Ghana.*” Ghana | Data, <https://datos.bancomundial.org/pais/ghana> Accedido el 20 de mayo de 2020
- Banco Mundial. “*Ghana Overview, Ghana World Bank,*”. <https://www.worldbank.org/en/country/ghana/overview> Accedido el 20 de mayo de 2020.
- Banco Mundial. “*India.*” India | Data, <https://datos.bancomundial.org/pais/india> Accedido el 2 de mayo de 2020.

- Banco Mundial. “Noruega”. <https://data.worldbank.org/country/norway> Accedido el 10 de febrero de 2020.
- Banco Central Europeo. “¿Qué es la inflación?”. <https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/hicp/html/index.es.html> Accedido el 2 de marzo de 2020
- Banco de España. *¿Cómo Actúa la Política Monetaria?* Banco de España. 1999. https://www.bde.es/bde/es/areas/polimone/politica/Como_actua_la_po/Como_actua_la_1e660642abac821.html Accedido el 22 de junio de 2020
- Banco Mundial. “WDI-Economy.” <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html> Accedido el 2 de marzo de 2020.
- Banco Santander. “Brasil: Política y Economía.” Política y Economía Brasil - Santandertrade.com, <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/brasil/politica-y-economia> Accedido el 12 de abril de 2020.
- Banco Santander. “Economía En Ghana.” Ghanaian Economic Outline - <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/ghana/economia> Accedido el 21 de mayo de 2020.
- Banco Santander. “India: Política y Economía.” Política y Economía India - Santandertrade.com, <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/india/politica-y-economia> Accedido el 3 de mayo de 2020.
- Barro, Robert J. & Sala-i-Martin, Xavier. “Economic Growth.” 2a Edición. The MIT Press. 2003.
- Bastos, Viviane Maria et al. “Brazil and Germany: A 21st-Century Relationship Opportunities in Trade, Investment and Finance”. Bertelsmann Stiftung. 2014. Disponible en: https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/GP_Brazil_and_Germany.pdf
- Becker, Gary S. “¿Qué Puede Hacer India Para Alcanzar a China?”. Elcato.org, 6 Jan. 2015, <https://www.elcato.org/que-puede-hacer-india-para-alcanzar-china> Accedido el 3 de mayo de 2020.
- Bjorvatn, Kjetil et al. “The Role of FDI in Economic Development.” Nordic Journal of Political Economy. 2002. Volume 28. pp. 109-126.
- Blanchard, Olivier. “Macroeconomics”. 7th Edition. Pearson. 2017.
- Borrell, Josep. “India, protagonista de la globalización.” Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. 2019. http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/SalaDePrensa/Articulos/Paginas/Articulos/20190219_ARTICULO_MINISTRO.aspx Accedido el 2 de mayo de 2020

- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). “Brazil.” Federal Ministry for Economic Cooperation and Development. 2019. http://www.bmz.de/en/countries_regions/lateinamerika/brasilien/index.html Accedido el 4 de junio de 2020
- Bustelo, Pablo. “India: las dos caras del desarrollo económico” Fundación Real Instituto Elcano. 2006. http://realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido!/ut/p/a1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfGjzOKNQ1zcA73dDQ38_YKNDRwtfN1cnf2cDf1DjfULsh0VAepxmvsl/?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/wps/wcm/connect/elcano/Elcano_es/Zonas_es/ARI%2073-2006 Accedido el 4 de mayo de 2020
- Caixabank. “Ficha País, Brasil.” CaixaBank Research y BPI Research (UEEF). 2019. Disponible en <https://www.caixabankresearch.com/system/files/fp-brasil-es.pdf>
- Caixabank. “Ficha País, India.” CaixaBank Research y BPI Research (UEEF). 2019. Disponible en <https://www.caixabankresearch.com/system/files/fp-india-es.pdf>
- Case, Karl E. et al. *Principles of Macroeconomics*. 10th Edition. Prentice Hall. 2012.
- Chau, N.H. y Kanbur, R., “Pasado, presente y futuro del desarrollo económico”, en ¿Hacia una nueva Ilustración? Una década trascendente, Madrid, BBVA, 2018. <https://www.bbvaopenmind.com/articulos/pasado-presente-y-futuro-del-desarrollo-economico/> Accedido el 8 de junio de 2020.
- Christensen, Steen Fryba. “Brazil’s Foreign Policy Priorities.” *Third World Quarterly*, Vol. 34, No. 2, 2013, pp 271–286
- Congressional Research Service. “U.S.-India Trade Relations.” Congressional Research Services. 2020. Disponible en: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10384.pdf>
- Corporate Finance Institute. “Emerging Markets - Overview, Characteristics, Examples.” Corporate Finance Institute, 2020, <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/emerging-markets/>
- Council of Foreign Relations. “A Timeline of U.S.-India Relations.” Council on Foreign Relations. 2020. Council on Foreign Relations. Accedido el 6 de junio de 2020 www.cfr.org/timeline/us-india-relations
- Dao, Mai Chi & Loungani, Prakash. “La tragedia del desempleo”. Finanzas & Desarrollo. Fondo Monetario Internacional. Diciembre 2010. Disponible en: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2010/12/pdf/Dao.pdf>

- Díaz Zúñiga, Elizabeth. “¿Qué son los países BRIC?”. IG Group. 2019.
<https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/-que-significa-paises-brics--190208> Accedido el 12 de abril de 2020
- Dziak, Mark. “Consumer Price Index (CPI).” Salem Press Encyclopedia of Health, 2017.
- Embassy of India. “India-US Trade and Investment” 2019.
<https://indianembassyusa.gov.in/pages/MzQ>, Accedido el 6 de junio de 2020.
- Encyclopædia Britannica. “Commonwealth”. Encyclopædia Britannica, inc. 2020.
<https://www.britannica.com/topic/Commonwealth-association-of-states>
 Accedido el 9 de junio de 2020
- Fondo Monetario Internacional. “Perspectivas De La Economía Mundial.” IMF,
<https://www.imf.org/es/Publications/WEO> Accedido el 12 de febrero de 2020.
- Gbosi, Augustus N. “Globalization and Economic Growth Performance in Developing Countries.” International Journal of Global Business, vol. 12, no. 1, June 2019, pp. 29–34.
- “Ghana Beyond Aid, Charter and Strategy Document.” Agricinghana. 2019.
 Disponible en http://agricinghana.com/wp-content/uploads/2019/05/Ghana-Beyond-Aid-Charter-and-Strategy-Document-April-2019_Agricinghana-Media-Copy.pdf
- Ghana Statistical Services. “GSS Growth Rates of GDP.” Ghana Statistical Services.,
<https://www.statsghana.gov.gh/gdpgraph.php?graphindicators=MTE4NzYxMzkxNi45NDI1/gpdgraph/49pp7266p8> Accedido el 21 de mayo de 2020.
- Gobierno de India. “National Portal of India.” National Portal of India,
<https://www.india.gov.in/india-glance/profile> Accedido el 2 de mayo de 2020
- González-Páramo, José M. “Cuestiones Sobre Política Fiscal en España”. Banco de España. Servicio de Estudios, Documento de Estudios N°9209. Disponible en:
https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosTrabajo/92/Fich/dt_9209.pdf
- Gosh, Jayati. “Macroeconomía y Políticas de Crecimiento”. Naciones Unidas. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. 2007. Disponible en:
https://esa.un.org/techcoop/documents/MacroBackground_Spanish.pdf
- Government of the UK. “Overseas Business Risk - Ghana.” GOV.UK.
<https://www.gov.uk/government/publications/overseas-business-risk-ghana/overseas-business-risk-ghana--2> Accedido el 7 de junio de 2020

- Government of the UK. “*The Relationship between the UK and Ghana Is Strong and Vibrant.*” GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/speeches/the-relationship-between-the-uk-and-ghana-is-strong-and-vibrant> Accedido el 7 de junio de 2020
- Grabendorff, Wolf. “*Brasil y la República Federal de Alemania: ~ Un modelo para las relaciones entre el Primer y Tercer Mundo?*”. In: *Estudios Internacionales*, año XV, nº 57, Enero-Marzo, 1982.
- Herrera Castillo, Carlos. “*La influencia de la globalización en la economía del Estado-Nación. “La Ciudadanía Como Componente de la Soberanía Popular Frente a la Globalización”*”. 2015. pp. 79-88.
- Holter, Fritz C. “*Four Papers on the Theory of Unemployment.*” Statistik Sentralbyrå, Central Bureau of Statistics of Norway. 1998.
- Horn, Robert V. *Statistical Indicators: For the Economic and Social Sciences*. Cambridge: Cambridge UP, 1993.
- Huete Machado, Lola. “*Entrevista con Ken Ofori-Atta.*” El País. 2019. https://elpais.com/economia/2019/03/26/actualidad/1553623109_782725.html Accedido el 24 de mayo de 2020.
- Iberglobal. “*Afi Ficha País, Brasil.*” 2018. Disponible en: http://www.berglobal.com/files/2019-1/brasil_afi.pdf
- ICEX España Exportación e Inversiones. “*Informe Económico y Comercial, Brasil, Oficina Económica y Comercial de España en Brasilia.*” 2019. Disponible en <http://www.comercio.gob.es/tmpDocsCanalPais/52632680BE16232CBF3E951FDD5D4672.pdf>
- ICEX España Exportación e Inversiones. “*Informe Económico y Comercial, Ghana. Oficina Económica y Comercial de España en Accra.*” 2019 Disponible en <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/DOC2019813815.html?idPais=GH>
- ICEX España Exportación e Inversiones. “*Informe Económico y Comercial, India. Oficina Económica y Comercial de España en Nueva Delhi.*” 2019. Disponible en <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2019836891.html>
- IG. “*Economías de mercado emergente: Brasil.*” IG Group. 2018. <https://www.ig.com/es/estrategias-de-trading/economias-de-mercado-emergentes--brasil-181115> Accedido el 14 de abril de 2002
- ING. “*Un repaso histórico a la evolución de la economía mundial: así ha crecido el mundo en los últimos 60 años*”. ING. 2019.

<https://www.ennaranja.com/economia-facil/un-repaso-historico-a-la-evolucion-de-la-economia-mundial/> Accedido el 22 de junio de 2019.

- Irastorza, Javier. “*Medidas para Fomentar el Desarrollo Económico de los Países Insuficientemente Desarrollados.*” Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. 1955. Pp.208-249 Disponible en:
<http://www.cepc.gob.es/Controls/Mav/getData.ashx?MAVqs=~aWQ9MzE0NDcmaWRIPTEwMzcmdXJsPTEwJm5hbWU9UkVDUF8wMTRfMjA4LnBkZiZmaWxlPVJFQ1BfMDE0XzIwOC5wZGYmdGFibGE9QXJ0aWN1bG8mY29udGVudD1hcHBsaWNhdGlvbi9wZGY=>
- Kosta JOSIFIDIS, et al. “*Monetary Transmission Channels in Flexible Monetary and Exchange Rate Regimes: The Case of Selected Transition Economies.*” International Journal of Economics and Finance Studies, vol. 2, no. 1, Jan. 2010.
- Kumar, Dheeraj. “*Indo-U.S. Relations: Historical Perspectives*”. Center for Contemporary Conflict. Strategic Insights. Volume VIII. 2009. Disponible en:
<https://www.hsdl.org/?view&did=791323>
- Lascurain Fernández, Mauricio. “*Challenges of Economic Globalization*” Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad, vol. 12, no. 1, 2017, pp. 23–50.
- Lieberman, Marc and Hall, Robert E. “*Economics: Principles and Applications.*” 4a Edition. Cengage Learning. 2007
- Lucas Jr. Robert E. “*On The Mechanics of Economic Development.*” North Holland. 1988. Journal of Monetary Economics 22. pp. 3-42.
- Mankiw, Nicholas Gregory. “*Macroeconomics.*” 7a Edición Worth Publishers. 2009.
- Marrama, Vittorio. Scuola di Sviluppo, Roma. “*Desarrollo Económico: Conceptos, Estrategias, Planes.*” Traducción de C. Giménez de la Cuadra. 1965. pp.161-181.
- Massarova A., Potapenko M. “*Approaches to poverty measurement in BRICS: a reflection on economic reality (the case of Brazil, China and Russia)*”. Bulletin of Geography. Socio-economic Series, 42(42). 2018. pp. 183-194.
- McConnell, Campbell R. et al. “*Economics, Problems Principles and Policies.*” 18a Edición. McGraw-Hill Irwin. 2009.
- Mercosur. “*En Pocas Palabras.*” MERCOSUR. 2020.
<https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/> Accedido el 10 de abril de 2020

- Mercosur-UE. “Acuerdo de Asociación Estratégica Mercosur-UE”. 2019. Disponible en: <https://www.mercosur.int/documento/mercosur-ue/>
- Miller, Roger L. “*Economics Today, The Macro View.*” 16a Edición. Addison-Wesley. 2011.
- Ministério Das Relações Exteriores. “Alemanha”. 2019. Disponible en: <https://web.archive.org/web/20120704202157/http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-politicos-e-relacoes-bilaterais/europa/alemanha/pdf>
- Ministry of External Affairs. “Relaciones India-Estados Unidos”. Ministry of External Affairs of India. 2014. Disponible en: https://mea.gov.in/Portal/ForeignRelation/USA_ES.pdf
- Ministry of Foreign Affairs and Regional Integration. “*Ghana and United Kingdom Sign New Strategic Partnership Agreement.*” Ministry Of Foreign Affairs and Regional Integration. 2019. <https://mfa.gov.gh/index.php/ghana-and-united-kingdom-sign-new-strategic-partnership-agreement/> Accedido el 7 de junio de 2020
- MSCI. “*MSCI Market Classification Framework.*” 2019. Disponible en: <https://www.msci.com/emerging-markets>
- Nielsen, Lyngé. “*Classifications of Countries Based on Their Level of Development: How it is Done and How it Could be Done.*” IMF Working Paper. 2011.
- OECD. “*Ghana.*” 2002. pp. 153-166. Disponible en: <https://www.oecd.org/countries/ghana/1825312.pdf>
- Observatory of Economic Complexity. “Brasil”. OEC <https://oec.world/es/profile/country/bra/> Accedido el 28 de abril de 2020.
- Observatory of Economic Complexity.. “*China.*” OEC.<https://oec.world/es/profile/country/chn/> Accedido el 18 de febrero de 2020.
- Observatory of Economic Complexity.. “*Suiza.*” OEC.<https://oec.world/es/profile/country/che/> Accedido el 18 de febrero de 2020.
- Office of the United States Trade Representative. “India.” United States Trade Representative. 2019. <https://ustr.gov/countries-regions/south-central-asia/india#:~:text=U.S.%20India%20Bilateral%20Trade%20and%20Investment&text=India%20is%20currently%20our%209th,was%20%2420.8%20billion%20in%202018> Accedido el 6 de junio de 2020
- Oficina de Información Diplomática. “*Fichas País, Alemania, República Federal de Alemania.*” Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y

- Cooperación. 2017. Disponible en:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ALEMANIA_FICHA%20PAIS.pdf
- Oficina de Información Diplomática. “*Fichas País, Brasil, República Federativa de Brasil.*” Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. 2019. Disponible en:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/BRASIL_FICHA%20PAIS.pdf
- Oficina de Información Diplomática. “*Fichas País, Estados Unidos, Estados Unidos.*” Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. 2019. Disponible en:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/ESTADOSUNIDOS_FICHA%20PAIS.pdf
- Oficina de Información Diplomática. “*Ficha País, Ghana, República de Ghana.*” Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. 2019. Disponible en:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/GHANA_FICHA%20PAIS.pdf
- Oficina de Información Diplomática. “*Ficha País, India. República de la India.*” Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. 2019. Disponible en:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/INDIA_FICHA%20PAIS.pdf
- Oficina de Información Diplomática. “*Ficha País, Reino Unido. Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.*” Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. 2018. Disponible en:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/REINOUNIDO_FICHA%20PAIS.pdf
- Okun, Arthur, M. “*Potential GNP, its measurement and significance*”. Cowles Foundation. Yale University. 1962. Disponible en:
<https://cowles.yale.edu/author/arthur-m-okun>
- Orgaz, Luis. “*El Creciente Peso de las Economías Emergentes en la Economía y Gobernanza Mundiales. Los Países BRIC.*” Documentos Ocasionales N.º 1101. Banco de España. 2011.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. “*Informe Sobre el Desarrollo Humano 2019.*” 2019. <http://hdr.undp.org/en/content/2019-human-development-index-ranking> Accedido el 10 de abril de 2020
- Prydz, Espen Beer, and Divyanshi Wadhwa. “*Classifying Countries by Income.*” *WDI - Classifying Countries by Income.* World Bank. 2017.

- <https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/stories/the-classification-of-countries-by-income.html> Accedido el 12 de febrero de 2020
- Magweva, Rabson & Sibanda, Mabutho | Mariam Camarero (Reviewing editor:) “*Inflation and infrastructure sector returns in emerging markets.*” 2020.
- Rymer, Andrew. “Inversores Particulares - Schroders.” *¿Cómo Han Cambiado Los Mercados Emergentes Durante Los Últimos Veinte Años?*, www.schroders.com/es/es/inversores-particulares/vision-de-mercado/informes-de-mercado/como-han-cambiado-los-mercados-emergentes-durante-los-ultimos-veinte-anos/ . Accedido el 10 de abril de 2020
- Saccone, Donatella. “*Economic growth in emerging economies: what, who and why.*” 2017.
- Sala-i-Martin, Xavier & Snowden, Brian. “The Enduring Elixir of Economic Growth.” 2006. *World Economics*. pp. 73-130
- Salvadori, Neri. “*The Theory of Economic Growth: a ‘Classical’ Perspective.*” Edward Elgar. 2003.
- Shahine, Alaa. “*Goldman Sachs Sees 34% Plunge in U.S. GDP and 15% Unemployment.*” Bloomberg.com, Bloomberg, 2020, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-31/goldman-sees-even-deeper-u-s-contraction-in-second-quarter> Accedido el 8 de junio de 2020
- The Commonwealth. “*Ghana : History.*” *Ghana : History | The Commonwealth*, <https://thecommonwealth.org/our-member-countries/ghana/history> Accedido el 7 de junio de 2020.
- The Economist. “*What’s in a name?, Defining Emerging Markets.*” The Economist. 2017. <https://www.economist.com/special-report/2017/10/05/defining-emerging-markets> Accedido el 14 de abril de 2020
- Traton Group. “*Economic Relations between Germany and Brazil – Celebrating 100 Years of Success.*” TRATON. 2018. https://traton.com/en/innovation/economic_relations_germany_brazil.html Accedido el 4 de junio de 2020.
- U.S. Library of Congress. “*Britain and the Commonwealth.*” *Ghana - Britain and the Commonwealth*, <http://countrystudies.us/ghana/112.htm#:~:text=Ghana's%20relations%20with%20Britain%20continued,aid%20for%20Ghana'%20economic%20reforms.> Accedido el 7 de junio de 2020.
- U.S. Library of Congress. “*Historical Background.*” *Ghana - The Economy - HISTORICAL BACKGROUND.* <http://countrystudies.us/ghana/63.htm> Accedido el 7 de junio de 2020.

- Vashisht, Pankaj, and Sriparna Pathak. “*Estudios Internacionales y Estratégicos.*” Fundación Real Instituto Elcano, 2009.
http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ARI129-2009 Accedido el 4 de mayo de 2020
- Vercueil, Julien. *Emerging Economies. Genealogy, Evolutions and Vulnerabilities.* 2016. Disponible en: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01422296/document>
- World Bank Group. “*The Changing Wealth of Nations 2018, Building a Sustainable Future*” World Bank Group. 2018. Disponible en: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29001/9781464810466.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- World Economic Outlook. “*Frequently Asked Questions World Economic Outlook (WEO)*”. International Monetary Fund. 2020
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/faq.htm#q4b> Accedido el 18 de febrero de 2020.
- World Integrated Trade Solutions. “*Ghana Exports, Imports and Trade Balance By Country.*” Ghana Exports, Imports and Trade Balance By Country 2018, <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/GHA/Year/2018/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country> Accedido el 7 de junio de 2020
- World Integrated Trade Solutions. “*India Exports, Imports and Trade Balance By Country.*” India Exports, Imports and Trade Balance By Country. 2018, <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/IND/Year/2018/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country> Accedido el 6 de junio de 2020
- World Integrated Trade Solutions. “*Product Exportaciones Por Brasil a Alemania.*” WITS. 2018.
<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/BRA/Year/2018/TradeFlow/EXPIMP/Partner/DEU/Product/all-groups> Accedido el 4 de junio de 2020
- World Integrated Trade Solution. “*Resumen del Comercio de Ghana.*” Banco Mundial. <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/GHA/textview>
 Accedido el 25 de mayo de 2020.
- World Integrated Trade Solution. “*Resumen del Comercio de India.*” Banco Mundial. <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/es/IND/textview>
 Accedido el 4 de mayo de 2020
- World Trade Organization. “*Trade Policy Review Ghana.*” World Trade Organization. WT/TPR/S/81.2001. Disponible en:
https://docsonline.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx?AllTranslationsCompleted=1&Language=ENGLISH&PageAnchorPosition=20713&SearchPagePageNumber=10&SearchPageCurrentIndex=0&SearchPageStartRowI

[ndex=0&SearchPageViewStatePageIndex=0&NumberOfHits=5&IsCdev=True&Query=\(\(%40Symbol%3d+wt%2ftpr%2fs%2f*\)+and+\(+%40Title%3d+ghana+\)\)&Context=FomerScriptedSearch&SourcePage=&languageUIChanged=true#20713](#)

Yeboah, E., & Anning, L. “*Investment in Ghana: An overview of FDI components and the impact on employment creation in the Ghanaian economy.*” *Economics, Management and Sustainability*, 5(1), 2020, 6-16.