

La relación entre apertura y crecimiento económico: nuevos debates de un viejo asunto

C

Alejandro Torres *

SÍNTESIS

La discusión de la relación entre el grado de apertura comercial de un país y su nivel de crecimiento económico es tan antigua como el surgimiento de la economía como ciencia. Sin embargo, a pesar de los extensos debates que el tema ha suscitado, en la actualidad la evidencia empírica obtenida no aporta una conclusión única sobre el asunto. El objetivo de este trabajo es ofrecer una revisión, tanto teórica como empírica, de los principales trabajos a nivel internacional que han dado pie a este debate y sus principales consideraciones al respecto, entre las que se destaca la importancia adquirida por las variables geográficas e institucionales.

DESCRIPTORES

Apertura comercial, crecimiento económico, geografía económica, instituciones.

* Alejandro Torres García. Economista graduado en la Universidad de Antioquia, Maestría en Economía de la misma Universidad. Director del programa de Economía de la UCPR e integrante del grupo de investigación de Crecimiento y Desarrollo Económico. Este documento debe anotarse que es producto de investigación "Política monetaria, estabilidad financiera y crecimiento económico. El caso colombiano en la década de 1990".

ABSTRACT:

The discussion about openness and growth is as old as the Economics as science. Nevertheless, the empirical evidence does not offer an accurate conclusion on the subject. The objective of this paper is to offer a theoretical and empirical survey of the main works about this question and its main conclusions, specially the importance of geographical and institutional variables.

DESCRIPTORS:

Openness, growth, geographical variables, institutions.

1. INTRODUCCIÓN

Resulta paradójico que mientras la política económica mundial en la actualidad se encuentra orientada hacia la apertura de los mercados de bienes, servicios y financieros de manera casi dogmática, como mecanismo determinante para impulsar el crecimiento económico, la literatura económica no logre un consenso lo suficientemente contundente para apoyar la existencia real de esta relación. Y es que aunque el debate puede fecharse junto con los inicios de la economía como ciencia, partiendo de las consideraciones de Smith sobre las bondades del comercio, los postulados teóricos y políticos de David Ricardo a propósito de la denominada “*ley del trigo*” en Inglaterra, hasta los estudios actuales, donde los avances de la teoría económica y el uso de la más alta instrumentación estadística y econométrica aparece como garantía de “verdad reveladora”, algunos de los trabajos aún cuestionan la importancia de esta relación, e incluso la pasan a un segundo plano frente a aspectos institucionales o geográficos, por ejemplo.

Desde esta perspectiva, no resulta del todo razonable que exista un consenso político tan unánime sobre la necesidad de integrar las diferentes economías mundiales como única garantía de éxito económico y social para los países más pobres, bajo la terrible amenaza de que, de no hacerlo, las cartas estarán echadas y su único destino posible será la decadencia económica. ¿Cómo puede la economía normativa afirmar esto con tanta severidad frente a las conclusiones de la economía positiva al respecto? Es más, la historia parece mostrar que la mayoría de potencias económicas actuales tuvo en algún momento de su historia cierto grado de protección comercial (algunas veces bastante alto), en aras de proteger sus

economías de las entonces potencias extranjeras, y buscando establecer condiciones iniciales favorables para iniciar un proceso de integración económica exitoso¹.

La importancia de este tema es lo que justifica que continúe ocupando las cabezas y páginas de los economistas, quienes tratan de encontrar elementos de juicio adicionales que permitan obtener mayores claridades al respecto. Lo que se pretende en las siguientes páginas es recrear las discusiones suscitadas al respecto durante las últimas tres décadas, tomando en cuenta los trabajos tanto teóricos como empíricos que en algún momento se convirtieron en el paradigma a vencer en esta discusión. Es por esto que, más que proveer una lista detallada de los diferentes estudios y escritos que se han realizado en la materia (algo que sería bastante complejo de lograr tomando en cuenta la intensidad y extensión del debate), sólo se tomarán algunos análisis claves y las réplicas más destacadas que éstos han generado en el ambiente académico.

Para dar un orden claro a la discusión, este artículo se ha dividido en seis secciones, además de esta breve introducción: en la segunda parte se pasará revista a las principales consideraciones teóricas que han servido como soporte para el desarrollo de la discusión entre la apertura comercial y financiera y el crecimiento económico. En la tercera, se presentarán de manera breve los principales elementos que han justificado la transición histórica desde los modelos de sustitución de importaciones hacia los de liberalización en los países en desarrollo. Luego, en la cuarta sección, se presentan las críticas más recurrentes en la literatura a estos estudios y la manera en que se

¹ Una revisión histórica interesante al respecto puede verse en Ha-Joon Chang (2004).

han tratado de superar tales inconvenientes. La quinta sección reseña algunos estudios recientes, caracterizados por utilizar elementos teóricos y técnicas de estimación alternativas. Finalmente se presentan las conclusiones.

2. LAS PRINCIPALES CONCEPCIONES TEÓRICAS SOBRE APERTURA Y CRECIMIENTO

En general puede afirmarse que, contadas excepciones, la teoría económica apoya de manera clara la relación existente entre apertura y crecimiento económico. Básicamente, los aportes en este sentido se han realizado desde dos grandes campos: la teoría del comercio internacional, como protagonista *per se* de éste, y las teorías del crecimiento económico, donde se encuentra concentrada gran parte de las discusiones actuales.

En el campo del comercio internacional, los debates tempranos de Smith y Ricardo sobre la importancia del comercio como motor del crecimiento son claros y se encuentran reflejados, en sendas teorías, en los preceptos de la ventaja absoluta (Smith) y la ventaja comparativa (Ricardo)². En ellos, se hace gala de la importancia del comercio entre países como un mecanismo básico mediante el cual las economías pueden aumentar la eficiencia en la producción, a través de una mayor división del trabajo, las diferencias en las dotaciones factoriales y la consecuente diferenciación en productividad y remuneraciones.

2 *Recuérdese que el principio de la ventaja absoluta de Smith puede considerarse como un caso especial del principio de la ventaja comparativa de Ricardo, razón por la cual las consideraciones ricardianas sobre los beneficios del comercio internacional pueden aplicarse al desarrollo smithiano (obviamente, previa consideración de los supuestos inherentes en cada uno de ellos).*

El comercio internacional, desde esta perspectiva, genera dos efectos claros. Por un lado, una reasignación de los recursos existentes en los países, desde sectores ineficientes (donde no se posee ventaja comparativa), hacia aquellos eficientes (donde se posee ventaja comparativa), lo que afecta de manera positiva la tasa de crecimiento del producto. Por otro lado, aumenta el bienestar social a través de las mayores posibilidades de consumo de los países participantes en el comercio con relación a su situación de autarquía.

Conclusiones similares a las señaladas se desprenden de los modelos de comercio internacional modernos, tales como el de factores específicos, el modelo estándar de comercio y Heckscher-Ohlin. En todos éstos, las dotaciones iniciales de factores para cada país determinan su patrón de especialización comercial, garantizando la existencia de beneficios asociados con el comercio entre países a través de aumentos en la eficiencia vía mejor asignación de los recursos, aumentos del producto e igualación de las remuneraciones factoriales por medio de su movilización hacia países con escasez relativa de ellos.

Los actuales modelos de competencia imperfecta y economías a escala en el comercio internacional, utilizados básicamente para explicar el comercio intraindustrial, también sugieren una relación positiva entre el grado de apertura y los niveles de crecimiento económico. En efecto, la existencia de economías a escala externa impulsadas por el aumento del mercado potencial de las industrias nacionales vía apertura comercial, permite obtener beneficios positivos: por un lado, mercados más amplios posibilitan la instalación y ampliación de las industrias domésticas que antes no eran rentables debido a la existencia de costos fijos o hundidos no recuperables con la demanda antes existente; por otro lado, con

relación a los consumidores, la apertura les ofrece la posibilidad de acceder a una mayor disponibilidad de “variedades” de un mismo producto (marcas), contando no sólo con las variedades domésticas, sino además con las extranjeras. Estos resultados se encuentran condensados en los trabajos pioneros de Dixit y Stiglitz (1977) y Krugman (1980), entre otros.

Un aspecto de particular importancia en los modelos anteriores y que constituye una de las razones por la que muchos gobiernos permanecen reacios a la apertura comercial total, es el resultado explícito de que ésta trae consigo la destrucción de aquellas industrias no competitivas internacionalmente. Lo anterior genera dos inconvenientes desde el punto de vista político: en primer lugar, es probable (como se ha dado en muchos casos) que las industrias amenazadas por el libre comercio pertenezcan a grupos de interés poderosos políticamente, lo que hace que las propuestas aperturistas sean rechazadas con el fin de proteger a los perjudicados. Adicionalmente, el cierre de industrias puede traer consigo la destrucción masiva de puestos de trabajo y un aumento del desempleo, problema que es obviado en los distintos modelos al garantizar la libre movilidad de este factor entre sectores.

Otro enfoque importante en la discusión teórica entre apertura y crecimiento está relacionado con la liberalización financiera. Ésta reviste particular importancia actualmente y ha sido resaltada en diversos modelos de macroeconomía internacional, donde la oportunidad de disponer de mercados financieros integrados disminuye los riesgos de los portafolios debido a la posibilidad de diversificar las carteras de manera más eficiente. Pero más allá de ésto, se destacan dos asuntos importantes: la integración financiera

beneficia a los agentes nacionales gracias a la eliminación de restricciones intertemporales a la liquidez, permitiendo una mejor asignación de los recursos entre consumo y ahorro (y por ende inversión) en el tiempo, además de la perspectiva de suavizar el consumo de forma intertemporal. Adicionalmente, admite complementar los niveles de ahorro doméstico (especialmente bajos en los países en desarrollo, por ejemplo) a partir de la entrada de recursos internacionales y aumentar los niveles y eficiencia de la inversión, generando un impacto positivo sobre el crecimiento económico³. Paradójicamente, a pesar de la aparente importancia de la integración financiera⁴, la literatura empírica se ha encargado menos de su relación con el crecimiento económico.

El segundo enfoque utilizado para analizar la relación entre apertura y crecimiento se fundamenta en las teorías del crecimiento económico. El cuerpo de trabajo inicial en este campo se enmarca en el modelo de Solow-Swan (1956), sin embargo, éste da pie a dos interpretaciones contradictorias. La primera, parte de la conclusión de que la tasa de crecimiento de largo plazo del PIB *per capita* depende únicamente de la tasa de progreso tecnológico, de tal forma que el comercio y las políticas comerciales sólo podrían generar efectos sobre el nivel del producto, mas no sobre su tasa de crecimiento de largo plazo (Edwards, 1993). Desde esta visión, además, queda en duda el impacto real de la integración financiera como complemento del ahorro doméstico ya que, como bien se sabe, las variaciones en las tasas de ahorro acelerarían el proceso de

3 *Tal impacto es ampliamente discutido desde la perspectiva de los modelos de crecimiento básicos como se expondrá posteriormente, razón por la cual sólo se presume de su bondad sobre las tasas de crecimiento de los países.*

4 *La importancia del tema se evidencia, además, en el gran aumento de los movimientos internacionales de capital en épocas recientes, los cuales superan con creces el comercio internacional de bienes y servicios.*

convergencia de las economías, pero no serían garantes de un crecimiento económico continuado. Por otro lado, autores como Berg y Krueger (2003) afirman que, dado que la apertura favorece la asignación de recursos en la economía (tal como se señaló anteriormente), ésta tendrá un efecto sobre la tasa de crecimiento de las economías por fuera del estado estacionario.

La ambigüedad en la interpretación derivada del modelo de Solow ha sido superada en buena parte por medio de las nuevas teorías del crecimiento. Los trabajos pioneros de Romer (1986) y Lucas (1988) ponen de manifiesto la importancia de la acumulación de capital humano como fuente prima del crecimiento económico, de tal forma que las tasas de crecimiento de largo plazo dependen de sus dinámicas de acumulación. Así entonces, en la medida en que los procesos de liberalización comercial permitan una mayor acumulación de capital humano, la instalación de empresas extranjeras, procesos de imitación de productos o el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas, conducirán a aumentos en la dinámica de crecimiento.

Modelos posteriores como los desarrollados por Grossman y Helpman (1991), destacan las bondades de la apertura como medio para generar aumentos en las tasas de innovación, así como *spillovers* de conocimiento, con lo cual se originan aumentos en la acumulación de capital y la tasa de crecimiento de largo plazo. Trabajos en esta misma línea, aunque con algunas diferencias en sus conclusiones, son presentados por Young (1991) y Yih-Chyi Chiang (1998)⁵.

5 *Estos trabajos, aunque apoyan igualmente la tesis de que el comercio puede generar efectos positivos sobre el crecimiento por medio de spillovers de conocimiento, así como por aumentos en la tasa de innovación, difieren de los anteriores en sus conclusiones sobre la convergencia entre países ricos y pobres. Mientras los trabajos de Young (1991) y Yih-Chyi Chiang (1998), afirman que los países pobres pueden crecer a tasas más altas que los países ricos por medio del comercio (es decir, existe la posibilidad de convergencia absoluta entre países), los trabajos iniciales afirman que los procesos de acumulación de capital humano generan un problema de convergencia entre ambos tipos de países.*

En conclusión, la teoría económica sugiere que la apertura comercial y financiera impacta de manera positiva el crecimiento a partir de canales indirectos tales como aumentos en la eficiencia en el uso de los recursos, aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países, así como aumentos en los tamaños de mercado que permiten el desarrollo industrial. Por otro lado, la nueva teoría del crecimiento encuentra una relación positiva entre ambas variables por medio de la acumulación de capital humano y procesos de difusión e innovación tecnológica. Esto último contrasta con las consideraciones derivadas de los modelos de crecimiento convencionales, como el modelo de Solow-Swan, donde la apertura económica podría, más que producir un efecto crecimiento, generar únicamente un efecto nivel.

3. SOBRE LA NECESIDAD DE LA APERTURA ECONÓMICA Y LOS ESTUDIOS PIONEROS

El período de posguerra de la Segunda Guerra Mundial, se caracterizó por el cierre total o parcial de las economías de los países pobres, especialmente en América Latina, bajo el esquema de sustitución de importaciones como estrategia orientada a generar la suficiente demanda interna para el desarrollo interno, la transformación sectorial de las economías, superando la producción de bienes primarios a favor del sector manufacturero e industrial y el potenciamiento o surgimiento de industrias competitivas en los mercados internacionales.

Sin embargo, para finales de la década de 1970 y principios de la década de 1980, el fracaso de esta política como promotora de crecimiento económico fue claro y se evidenció en fuertes

disminuciones de las tasas de crecimiento del PIB (llegando en algunos casos a ser negativas) y la generación de desequilibrios macroeconómicos (altos niveles de deuda, inflación, e insostenibilidad de la tasa de cambio) que desembocaron finalmente en la crisis de deuda iniciada en 1982. Esta situación contrasta con la experimentada por algunos países que iniciaron de manera temprana (mediados de la década de 1960) políticas comerciales aperturistas enmarcadas en la denominada promoción de exportaciones, tales como los denominados “tigres asiáticos” y Corea, quienes presentaban altas tasas de crecimiento y un mejoramiento significativo en los indicadores de bienestar.

Estas consideraciones generaron una creciente preocupación por parte de los gobiernos y académicos de la época sobre las bondades reales de la política de sustitución de importaciones como mecanismo efectivo de crecimiento, más aún cuando aquellos países que habían seguido propuestas contrarias habían conseguido éxitos claros. Los primeros estudios en la materia se realizaron de manera desordenada y tomaron en consideración sólo algunos países, además utilizaron enfoques teóricos y empíricos bastante disímiles y controvertibles, impidiendo que fueran comparables entre sí y se pudiesen obtener ideas concluyentes al respecto.

Los primeros trabajos destacables que trataron de determinar la interacción entre las políticas comerciales y el crecimiento económico desde un enfoque multi-país, fueron realizados por Little, et. al. (1970), quien estudió los casos de Argentina, Brasil, México, India, Pakistán, Las Filipinas y Taiwán, y Bela Balassa (1971), quien se centró en las experiencias de Chile, Brasil, México, Malasia, Pakistán, Las Filipinas y Noruega. Dichos estudios

enfrentaron dos inconvenientes iniciales que se convirtieron en los puntos de discusión más recurrentes en la literatura sobre el tema: la definición de apertura o grado de liberalización comercial y su cuantificación. Como propuesta general, en ambos trabajos se adoptó el índice de “*tasa efectiva de protección*”, concepto desarrollado por Corden, Johnson y Balassa, en la década de 1960 (Baldwin, 2003) para tal fin. Este indicador se construye tomando en cuenta las diferencias entre el valor añadido por una industria doméstica específica y el valor añadido por la misma industria a nivel mundial, buscando capturar las distorsiones derivadas de la protección entre distintos sectores.

Las principales conclusiones de ambos estudios pueden resumirse así: (1) el grado de protección efectiva que puede enfrentar una industria es mucho mayor al que puede esperarse al considerar únicamente las tarifas nominales a la importación; (2) las políticas emprendidas en el marco de la sustitución de importaciones fueron exageradamente proteccionistas y debilitaron considerablemente los incentivos para desarrollar estrategias exportadoras y, finalmente, (3) tales políticas generaron serias distorsiones en la distribución del ingreso, disminuyeron las tasas de ahorro doméstico, generaron problemas crónicos de desempleo y redujeron significativamente la productividad en estos países. La conclusión de política resultó entonces obvia: debe iniciarse un proceso de apertura comercial de tal forma que se eliminen las distorsiones existentes en los mercados derivados de las políticas proteccionistas, como único camino para superar los problemas mencionados.

Una segunda ola de estudios se originó con los desarrollos de Krueger (1978) y Michaely (1980), entre los más destacados. El primero se

centró en los casos de Chile, Colombia, Egipto, Ghana, India, Israel, Corea, Las Filipinas y Turquía, y se diferencia de los anteriores en dos aspectos importantes: en primer lugar, desarrolla una medida de apertura alternativa, construida tomando en cuenta las diferencias entre las tasas de cambio efectivas enfrentadas por los importadores y los exportadores de distintas industrias. Este índice trata de medir las distorsiones originadas, no sólo en las cuotas y tarifas establecidas por los países, sino además las políticas proteccionistas basadas en el manejo de la tasa de cambio. En segundo lugar, y consciente de que los índices construidos hasta ese momento no permitían considerar restricciones cuantitativas o de licencias para la importación, desarrolló una escala que indicaba el “grado de apertura” tomando en cuenta estas condiciones. Tal escala consta de cinco fases que van desde la protección absoluta hasta la completa liberalización y se incluyeron como variables *dummy* en los análisis econométricos.

Tomando en cuenta estas modificaciones, el estudio se centró en probar dos hipótesis: (1) regímenes comerciales más liberalizados traen como consecuencia tasas de crecimiento de las exportaciones más altas; (2) la liberalización comercial tiene un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento de la economía. Los hallazgos de este estudio fueron bastante interesantes y controvertidos: si bien la hipótesis de que la mayor orientación hacia fuera por parte de los países traía consigo aumentos en las tasas de crecimiento de las exportaciones fue corroborada, no se pudo encontrar evidencia de que la liberalización comercial pudiese tener efectos sobre el crecimiento económico de manera independiente a las políticas cambiarias adoptadas por los países. Es decir, la liberalización comercial no origina un efecto crecimiento per se en las economías, sin embargo, puede ser un canal importante para lograrlo.

El estudio de Michaely (1980) incluyó los casos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Grecia, Indonesia, Israel, Corea, Nueva Zelanda, Pakistán, Perú, Las Filipinas, Portugal, Singapur, España, Sri Lanka, Turquía, Uruguay y Yugoslavia, y se orientó de forma similar al de Krueger (1978), aunque utilizando clasificaciones más subjetivas sobre el grado de apertura. En general, el estudio apoya la percepción de que la orientación en la política comercial no posee un efecto directo sobre el crecimiento económico y, que de existir, éste se presenta por canales indirectos tales como el manejo de la política cambiaria, fiscal o monetaria. Sin embargo, el estudio es claro en afirmar que el objetivo del crecimiento económico puede alcanzarse más fácilmente en un esquema de apertura comercial que bajo sustitución de importaciones.

Un aspecto destacable de este estudio es su intento por considerar el efecto de la apertura comercial sobre el mercado laboral. Para ello, discrimina entre desempleo bruto, aquel que está asociado con la contracción de algunas industrias después de la liberalización comercial, y el desempleo neto, que es el cambio total en la tasa de desempleo; es decir, el segundo toma en cuenta el desplazamiento de la mano de obra de sectores afectados por la liberalización hacia los sectores beneficiados con ésta, mientras el primero no. Los resultados obtenidos fueron ambiguos según los países analizados: en los casos de Chile, Yugoslavia y España, el efecto neto de la apertura fue positivo, es decir, la liberalización comercial favoreció la creación de empleo. Por el contrario, en los casos de Argentina, Israel, Indonesia, Las Filipinas y Corea, el efecto operó en sentido contrario⁶. A pesar de la aparente

6 *Siendo más exactos, el estudio consideró diferentes episodios de liberalización comercial para los países de la muestra. En general, los resultados obtenidos son los mencionados, sin embargo, en algunos casos, dependiendo del episodio de liberalización, se obtuvieron resultados contrarios. Para tener mayor claridad al respecto, se invita al lector a que consulte en detalle el trabajo mencionado.*

contradicción en los resultados, el artículo afirma que no hay evidencia de que la apertura comercial pueda afectar de manera negativa el mercado laboral, ya que en muchos de los casos en que esto fue así, el efecto fue muy pequeño.

Como se aprecia, las conclusiones acerca del impacto de la apertura comercial sobre el desempeño económico fueron mixtas, pues mientras algunos trabajos reconocieron la importancia de tal apertura, otros no encontraron un vínculo claro entre ella y el crecimiento. Esto dio pie a un segundo grupo de estudios que buscaron mayor sustento teórico y refinamiento en la medición del grado de apertura comercial y la metodología estadística utilizada. De éstos se ocupará la siguiente sección.

4. HACIA LA DEPURACIÓN DEL DEBATE: CRÍTICAS A LOS ESTUDIOS PIONEROS

Dos aspectos de fondo han sido cuestionados con relación a los primeros estudios sobre el tema y se han convertido en los diferenciadores principales de los actuales trabajos. El primero de ellos está relacionado con el *corpus* teórico que sustenta esta relación, pues mientras en los primeros trabajos éste aún era incipiente, los desarrollos actuales han permitido fortalecerla, encontrando canales y variables adicionales de importancia. Se destaca el surgimiento de las nuevas teorías del crecimiento, pues dieron un mayor sustento teórico a la relación entre apertura y crecimiento económico y modificaron los contrastes empíricos al centrarse en la relación entre apertura económica y productividad, como canal para impactar el crecimiento (tal como se señaló en el apartado segundo).

En este mismo sentido, el desarrollo de la escuela neoinstitucionalista, la consolidación de la geografía económica y las teorías de la localización, pusieron de relieve la importancia de este tipo de aspectos, no sólo para comprender las dinámicas de crecimiento de los países en sí mismas, sino además como determinantes del grado de apertura y el nivel de participación que puedan tener en el comercio internacional.

El segundo aspecto cuestionado fue la pertinencia de las metodologías econométricas usadas en los primeros estudios. En este sentido se destacan tres críticas: los problemas de causalidad y endogeneidad de la política comercial, los sesgos por variables omitidas y, finalmente, los métodos de estimación utilizados (básicamente el uso de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), común en los estudios anteriores).

Con relación al primero, tal como lo presentan Berger y Krueger (2003), no es totalmente claro que la relación entre apertura y crecimiento opere en un solo sentido. Es cierto que la apertura puede responder, precisamente, al nivel de crecimiento económico de los países. Por ejemplo, países que poseen mayor crecimiento económico y, por ende, mayores ingresos, pueden presentar una mayor propensión al consumo de bienes importados, así como a la exportación de sus productos, haciendo que posean una tendencia más marcada hacia la apertura comercial. Así mismo, pueden disponer de una mayor y mejor infraestructura para el comercio, como vías de acceso a los mercados domésticos, puertos, aeropuertos, sistemas ferroviarios, entre otros, con lo cual la facilidad de comerciar les permitiría un grado de apertura mayor. Finalmente, la posibilidad de que países con mayor nivel de ingreso

puedan reducir las presiones políticas que apoyan ciertos esquemas de protección podría traer consigo esquemas más liberalizados. Estos son sólo algunos ejemplos que ponen de relieve la imposibilidad de determinar de manera unívoca la dirección de causalidad entre las variables estudiadas.

En segundo lugar, la omisión de variables relevantes puede distorsionar los resultados econométricos. Como lo mencionan Hallak y Levinshon (2004), puede ocurrir que países con un marco institucional altamente desarrollado crezcan más rápido. Pero, al mismo tiempo, la calidad institucional puede permitir que los países desarrollen una política comercial más libre, de tal forma que, en última instancia, sea el desarrollo del marco institucional, más que las políticas aperturistas, las que promuevan el crecimiento. Otro aspecto está relacionado con la situación geográfica: evidencia reciente sugiere que la ubicación geográfica está directamente relacionada con el desempeño económico pero, al mismo tiempo, la situación geográfica se asume como un determinante importante de las posibilidades de comercio de los países. Así, puede que sea la geografía y no la política comercial la que impulse el crecimiento económico. Resulta claro de estos ejemplos que si no se controlan estas variables en la estimación, tal como ocurre en los primeros trabajos sobre el tema, los resultados obtenidos podrán ser altamente sesgados, elevando de manera incorrecta la correlación entre apertura y crecimiento. Dos alternativas para superar este inconveniente se han propuesto en la literatura, la primera es el control por medio de variables instrumentales, mientras la segunda consiste en considerar diferentes variables de control.

Una tercera crítica a la metodología estadística usada en este tipo de estudios es el uso de relaciones lineales entre los parámetros de

interés, así como su estimación por medio de MCO. Tal como lo señalan Hallak y Levinshon (2004) y Srinivasan (2001), resulta bastante dudoso que las relaciones entre apertura y crecimiento económico, aceptando que pueden ser tan complejas como se ha señalado, logren ser modeladas de manera adecuada por una simple relación lineal. Adicional a esto, la técnica de MCO utilizada para las estimaciones es una razón más para dudar de los resultados obtenidos ya que, una vez reconocidos los problemas de relaciones de causalidad y variables omitidas característicos de estos trabajos, adicional a los problemas asociados con la especificación lineal de los modelos, es evidente que los estimadores obtenidos resultan ser sesgados e ineficientes.

4.1 LOS NUEVOS ESTUDIOS

Buscando explotar los nuevos desarrollos teóricos y superar los problemas en las estimaciones econométricas, se ha dado paso a toda una nueva serie de trabajos en esta línea, que pueden dividirse en tres grupos: aquellos que mantienen la metodología convencional en términos de considerar la relación causal entre la apertura y el crecimiento; los que con base en las regresiones de crecimiento contrastan la validez de las tesis de convergencia, incluyendo los efectos de la apertura comercial y, finalmente, aquellos que incluyen explícitamente variables institucionales y geográficas como determinantes de la apertura y el crecimiento.

Con relación al primer grupo, se destaca como principal referente el trabajo de Sachs y Warner (1995). La primera diferencia frente a los estudios predecesores es el indicador de apertura usado, conformado por una estructura de variables *dummy*, donde se

consideran como cerrados a aquellos países que cumplen con al menos una de estas características: (1) las tarifas arancelarias promedio superan el 40%; (2) las barreras no tarifarias cubren más del 40% del comercio; (3) la tasa de cambio del mercado negro presenta una depreciación mayor al 20% con relación a la oficial; (4) la existencia de un monopolio por parte del Estado en la mayor parte de las exportaciones y (5) la existencia de un esquema socialista en la economía. La principal ventaja atribuida a esta clasificación es que permite capturar la mayor parte de las restricciones cuantitativas y no cuantitativas que pueden existir en términos de política comercial, por lo que resulta muy poco probable que un país de baja liberalización sea catalogado de manera errónea. El trabajo concluye que la apertura puede explicar aproximadamente el 2% del crecimiento de los países de la muestra entre 1970-1989, consideración bastante difundida y reconocida en la literatura.

Como principal contradictor de este trabajo y sus conclusiones se encuentra el de Wacziarg y Welch, (2003). En primer lugar, cuestiona la metodología usada para determinar el grado de apertura comercial señalando, entre otros aspectos, la imposibilidad de aislar los efectos de política monetaria o cambiaria de los relacionados con el grado de apertura, la dificultad para clasificar adecuadamente los países por medio del criterio (4) y, finalmente, el hecho de que las medidas agregadas para las barreras tarifarias no operan de manera satisfactoria al considerar subconjuntos de ellas. En segundo lugar, después de replicar el estudio, ampliando el período de análisis hasta finales de la década de 1990 y usando información del *Penn World Table 6.0* (2001), encuentra, por un lado, que el efecto de la apertura sobre el crecimiento es altamente sensible al periodo de tiempo considerado, llegando incluso a no ser significativo en algunos casos.

Por otro lado, demuestra que la apertura, de generar efectos positivos sobre el crecimiento, lo hace sólo a través de canales indirectos como aumentos en la inversión, el stock de capital físico y los ritmos de exportación.

El trabajo de Edwards (1998) debe su importancia dentro del grupo a la filosofía de aproximación al problema, así como al alto manejo estadístico utilizado para su desarrollo. En él se analiza la relación entre apertura y, en lugar del crecimiento económico, el aumento en la productividad total factorial (PTF) para 93 países durante el periodo 1980-1990. Para medir el grado de apertura, usa nueve indicadores alternativos, entre los que se cuentan los utilizados por Sachs y Warner (1995), el índice de apertura comercial calculado por el Banco Mundial y el *premium* de la tasa de cambio en el mercado negro, entre otros. Adicionalmente, con el fin de superar las críticas sobre la omisión de variables, considera índices del nivel de educación (como *proxy* de la acumulación de capital humano), riesgo político, a fin de considerar aspectos institucionales e indicadores de estabilidad macroeconómica. Igualmente, realiza análisis de datos *outliers*, así como especificaciones no lineales alternativas. Los resultados muestran que existe una relación positiva significativa entre apertura y crecimiento de la PTF; además, la consideración de las nuevas variables control, así como la no linealidad no alteran de manera significativa el resultado de las estimaciones, lo que demuestra su robustez estadística.

Finalmente, se encuentra el estudio de Lee, Ricci y Rogobon (2004), donde se considera la relación entre apertura y crecimiento económico para 100 países durante el período 1961-2000, dividiéndolo a su vez en subperiodos de cinco años cada uno y realizando a continuación

estimaciones de datos de panel para cada uno de ellos. La medición del grado de apertura se realizó por medio de cuatro indicadores alternativos usados en la literatura, previas modificaciones para mejorar su desempeño. Con el fin de superar los problemas simultaneidad y endogeneidad de las variables, se realizaron estimaciones por medio de MCO y el denominado “*identification through heteroskedasticity*” (IH)⁷, buscando superar situaciones de endogeneidad, subespecificación y la posible existencia de no linealidades. En ambos casos se constató que las políticas de apertura pueden tener efectos positivos sobre el crecimiento, sin embargo, las estimaciones por IH debilitaron tal relación, reafirmando la existencia de problemas de endogeneidad entre las series utilizadas.

Con relación a las regresiones de crecimiento, los estudios consideran la inclusión de variables que capturan el grado de apertura de los países para validar las hipótesis de convergencia, partiendo del precepto de que la existencia de fricciones en los mercados o las limitaciones comerciales y/o financieras podrían limitarla. Levine y Renelt (1992) utilizan como indicador del grado de apertura (muy cuestionado, por cierto) la suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB. Los resultados obtenidos apoyan la tesis de convergencia absoluta y, además, señalan el grado de apertura como la segunda variable que presenta una mayor correlación con la tasa de crecimiento, después de la razón inversión/PIB.

Los trabajos de Barro (1991,1994) y Barro y Sala-I-Martin (1995) se encuentran en la misma línea; en ellos se consideran tamaños de muestra que varían entre 90 y 100 países y periodos de tiempo entre

7 Para mayores detalles sobre este método de estimación, el lector puede remitirse al trabajo citado, donde se dedica un apartado generoso a su explicación.

1960 y 1990, apoyando en todos ellos la convergencia relativa y los “clubes de convergencia”. Ahora, con relación al grado de apertura se incluyen dos medidas: la primera considera las desviaciones del PPP de la base de datos de Summer y Heston (1988) con respecto a la media muestral, buscando capturar las distorsiones existentes en los mercados domésticos. La segunda, considera la prima de la tasa de cambio entre el mercado oficial y el mercado negro. Ambos indicadores aparecen significativos en las regresiones de crecimiento, apoyando la tesis de que economías más abiertas pueden obtener tasas de crecimiento más altas.

Un trabajo que parte de mediciones alternativas y contradice las conclusiones de los trabajos referenciados es el de Slaughter (2001). Desarrollando una prueba donde compara los cambios en las velocidades de convergencia entre un grupo de países que implementó algún tipo de política comercial aperturista y otro que no, encuentra que no existe evidencia contundente para concluir que la apertura comercial genera aumentos sistemáticos considerables en las tasas de convergencia de los países que la implantan.

Finalmente, una tercera línea que se ha abierto paso procurando presentar enfoques alternativos y más convincentes en la discusión, incluye los desarrollos de la geografía económica y la economía institucional. El primer trabajo que consideró de manera sistemática la inclusión de variables geográficas fue el realizado por Frankel y Romer (1999). Dos razones condujeron a los autores a considerar tales variables: en primer lugar, es claro que la situación geográfica puede generar barreras al comercio, como por ejemplo, la distancia a otros países, la proximidad con los ríos y océanos y la distribución de la población en el país, entre otros. Adicionalmente, la inclusión de

este tipo de variables soluciona en teoría los problemas de variables omitidas y las situaciones de endogeneidad, ya que la geografía puede explicar el comercio pero no está relacionada con la política comercial de los países y con otros determinantes del ingreso.

El estudio utilizó datos del *Penn World Table* (1988), para una muestra de entre 98 y 150 países. Se realizaron regresiones por MCO y variables instrumentales entre el ingreso y los indicadores de comercio, los cuales fueron construidos tomando en cuenta la intensidad del comercio interno y externo de los distintos países de la muestra. Los resultados señalaron que el comercio incrementa el ingreso. Sin embargo, las estimaciones obtenidas por medio de variables instrumentales son menores que las obtenidas por MCO, además, no son significativas estadísticamente, lo que sugiere que, aunque existe tal relación, es muy débil.

Irwin y Tervio (2002) siguen esta línea, al usar los mismos datos e índices construidos por Frenkel y Romer (1999), sin embargo, incluyen otras medidas geográficas como la distancia de los países al Ecuador, el porcentaje de área perteneciente a los países ubicada en el trópico y una serie de *dummies* que intentan capturar efectos similares. El resultado fue concluyente: la inclusión de estas variables reduce de manera sustancial el efecto del comercio sobre el ingreso, además de que los estimadores resultan estadísticamente no significativos.

En el campo institucional, se destaca el trabajo de Rodrik et. al. (2002). En éste se chequean las relaciones entre crecimiento en el ingreso de los países pero se consideran como variables instrumentales una serie de medidas institucionales y de geografía, tratando de evaluar cuál de los dos factores presenta un mayor

impacto sobre el ingreso. Se utiliza un indicador compuesto para la calidad institucional, el cual recoge situaciones como el número de muertes de colonos en la época colonial, indicadores relacionados con el imperio de la ley y los derechos de propiedad, así como el número de personas que hablan inglés y otras lenguas europeas. Para el análisis de la situación geográfica se parte de las consideraciones del modelo de Frenkel y Romer (1999) y de Irwin y Tervio (2002). Los análisis se realizaron para distintas muestras de países en un rango entre 64 y 140 países, encontrando que la calidad institucional es el elemento básico que permite explicar el crecimiento del ingreso; incluso, una vez se incluyen éstas, las variables geográficas pierden todo el poder para explicar el ingreso o presentan signos contrarios a los esperados. Así, el artículo concluye que el comercio no tiene un efecto directo sobre el ingreso, mientras las variables geográficas tienen un efecto marginal.

La dureza de las conclusiones obtenidas por Rodrik ha motivado un nuevo debate, presentándose una respuesta temprana en Sachs (2003). En este trabajo se demuestra exactamente lo contrario a lo presentado por Rodrik (2002), a saber: una vez controladas las variables geográficas, las consideraciones institucionales no presentan ningún poder de explicación sobre las dinámicas de crecimiento del ingreso. La modificación más importante realizada en este estudio es la inclusión de una variable geográfica adicional que se refiere al riesgo de contraer malaria en un país determinado, los demás indicadores institucionales y geográficos permanecen inalterados. En el trabajo se realizan estimaciones usando mínimos cuadrados en dos etapas y se prueba la hipótesis nula de que el vector de estimadores obtenido para las variables institucionales no es significativamente distinto de cero, hipótesis que no puede ser rechazada.

Para finalizar, vale la pena mencionar dos estudios que presentan una síntesis crítica bastante interesante sobre los principales trabajos que apoyan la relación apertura-crecimiento, a saber: el estudio de Rodrik (1999) y Srinivasan (2001). Ambos pueden catalogarse de complementarios, en la medida en que el segundo se basa en resultados obtenidos por el primero, siguiendo una línea de análisis similar. El trabajo de Rodrik (1999), en concreto, presenta críticas severas a los estudios de Sachs y Warner (1995), Edwards (1998) y Frankel y Romer (1999), entre otros. Cuestiona nuevamente las medidas de apertura, geografía y las técnicas econométricas. En varios casos reproduce las estimaciones de estos trabajos realizando leves modificaciones en los índices o las variables regresoras (añadiendo algunas y eliminando otras según el caso), logrando con ello disminuir e incluso eliminar el impacto de la apertura sobre el crecimiento, al mismo tiempo que demuestra la importancia en este sentido de variables alternativas como las institucionales (de ahí la realización de su trabajo en 2002). El debate nuevamente está abierto.

5. CONCLUSIONES

Las líneas anteriores ponen de presente que no existe un concepto único en la literatura económica sobre la relación entre apertura y crecimiento económico. Mientras algunos trabajos, tanto de la primera como de la segunda generación encuentran una asociación positiva entre estas variables, otros no logran concluir afirmativamente al respecto. Por otro lado, la literatura reciente pone de presente la necesidad de considerar variables institucionales y geográficas como principales determinantes, por encima de la política comercial implementada por los países. Tratando de mediar en la discusión puede decirse que, en primer lugar, si bien existe una

relación entre apertura y crecimiento económico, no parece ser tan contundente como se esperaría teóricamente; en segundo lugar, la asociación estaría mediada por canales intermedios como los aumentos en la productividad de las economías y condiciones favorables en materia institucional y geográfica.

Sin embargo, cabe destacar cómo la propia búsqueda en este sentido ha traído consigo aportes a la ciencia económica: el desarrollo y consolidación de la teoría moderna del crecimiento, los desarrollos econométricos y la incursión en campos alternativos y de interés como la geografía y las instituciones, son sólo algunos de los ejemplos. Tal y como se presenta la situación, muchos más desarrollos vendrán derivados de este debate que enriquecerán el estado del arte de la discusión y potenciarán el stock de conocimiento de la ciencia económica.

Pero vale la pena volver sobre la cuestión planteada al inicio: ¿Sobre qué argumentos la política económica actual se orienta de manera tan dogmática al libre comercio como fuente primigenia del crecimiento económico?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BALASSA, Bela y Asociados. (1971) *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore. The Johns Hopkins Press.

BALDWIN, Robert (2003). *Openness and Growth: What is the Empirical Relationship?* National Bureau of Economic Research. N° 9578.

BARRO, Robert (1991). *Economic Growth in a Cross Section of Countries*. The Quarterly Journal of Economics. Vol 106, N° 2.

_____ (1994). *Democracy and Growth*. National Bureau of Economic Research. N° 4909.

_____ y Sala-I-Martin, Xavier. (1995) *Economic Growth*. MC Graw Hill.

BERG, Andrew and KRUEGER, Anne (2003). *Trade, Growth, and Poverty—A Selective Survey*. Annual World Bank Conference on Development Economics. The World Bank.

CHUANG, Yih-Chyi (1998). *Learning by Doing, the Technology Gap, and Growth*. International Economic Review. Vol 39, N° 3.

EDWARDS, Sebastian (1993). *Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Economies*. Journal of Economic Literature. Vol 31 N° 3.

_____ (1998). *Openness, Productivity and Growth: What do We Really Know?* The Economic Journal. Vol 108. N° 447.

FRANKEL, Jeffrey and ROMER, David (1999). *Does Trade Cause Growth?* American Economic Review. N° 89.

GROSSMAN, Gene y HELPMAN, Elhanan (1991). *Quality Ladders in the Theory of Growth*. The Review of Economic Studies. Vol 58, N° 1.

HALLAK, Juan Carlos and LEVINSOHN (2004). *Fooling Ourselves: Evaluation the Globalization and Growth Debate*. National Bureau of Economic Research. N° 10244.

IRWIN, Douglas and TERVIO, Mark (2000). *Does Trade Raises Income? Evidence of Twentieth Century*. National Bureau of Economic Research. Working paper N° 7857.

KRUEGER, Anne (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. The World Bank.

KRUGMAN, Paul (1980). *Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade*. The American Economic Review N° 70.

LEE, Ha Yan, RICCI, Luca Antonio and RIGOBON, Roberto (2004). *Once Again, is Openness Good for Growth?* IMF working paper. N° 04/135.

LEVINE, Ross and RENELT, David (1992). *A sensitivity analysis of Cross-Country growth Regressions*. The American Economic Review N° 82.

LITTLE, Lan, et. al. (1970) *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*. Cambridge. Oxford University Press.

LUCAS, Robert (1988). *On the Mechanics of Economic Development*. Journal of Monetary Economics. N° 22.

MICHAELY, Michael (1977). *Exports and Growth: An Empirical Investigation*. Journal of Development Economic. Vol 4.

RODRIK, Dani y RODRÍGUEZ, F. (1999). *Trade Policy and Economic Growth: A skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*. Harvard University.

_____, et. al (2002). *Institutions Rule :The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development*. National Bureau of Economic Research. Working paper N° 9305.

ROMER, Paul (1986). *Increasing Returns and Long-Run Growth*. Journal of Political Economy. N° 94.

SACHS, Jeffrey and WARNER, Andrew (1995). *Economic Reform and the Process of Global Integration*. Brooking Papers in Economic Activity. N°1.

_____. (2003). *Institutions don't Rule: Direct Effects of Geography in per capita Income*. National Bureau of Economic Research. Working paper N° 9490.

SLAUGHTER, Matthew (2001). *Trade Liberalization and Per Capita Income Convergence: A Difference-in-Differences Analysis*. Journal of International Economics N° 55.

SRINIVASAN, T.N. (Diciembre de 2001) *Trade, Development and Growth. Essays in International Economics*. N° 225. Princeton University.

WACZIARG, Romain and HORN WELCH, Karen (2003). *Trade Liberalization and Growth: New Evidence*. National Bureau of Economic Research. Working paper N° 10152.

YOUNG, A (1991). *Learning by Doing and Dynamic Effects of International Trade*. "Quarterly Journal of Economics. Vol 106.