

# Comercio y crecimiento

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS  
DEL SECTOR EXTERIOR

El recurso al proteccionismo comercial en épocas de crisis ha sido una constante a lo largo de la historia económica. La reciente y polémica decisión del gobierno de Estados Unidos de incrementar los aranceles sobre la importación del acero pone de nuevo de actualidad un viejo debate, en el que sin embargo el acuerdo es unánime: la práctica totalidad de los estudios empíricos realizados concluye, con un grado de consenso inusitado en la teoría económica, que el libre comercio constituye uno de los pilares del crecimiento.

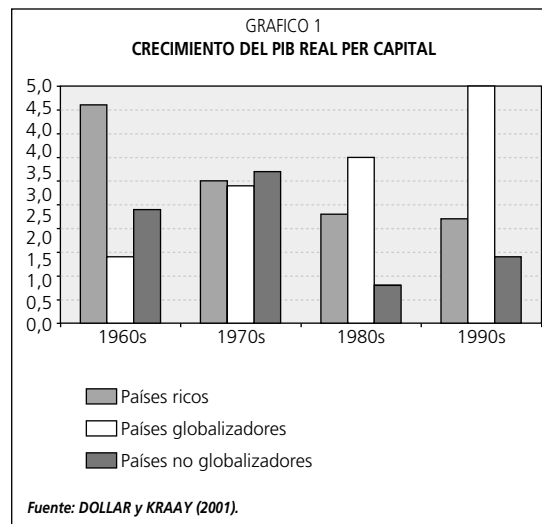
El objeto de este artículo es hacer un breve repaso de los factores que impulsan el crecimiento como consecuencia de la liberalización comercial, intentando sistematizar los distintos componentes que influyen en el debate.

## La evidencia empírica

Uno de los principales debates que se han planteado a lo largo de la historia económica reciente ha sido el de las interrelaciones entre comercio y crecimiento. Lo que comenzó como un debate en los años 40 sobre en qué medida el crecimiento se traduce en un mayor impulso de la producción de bienes comercializables o no comercializables fue derivando poco a poco hacia un sentido del análisis mucho más trascendente. ¿En qué medida la apertura de los países al comercio internacional favorece el crecimiento económico?

Desde entonces han sido muchos los estudios empíricos que han intentado examinar esa relación, casi siempre con resultados positivos, concluyendo que el comercio favorece el crecimiento.

Por supuesto, los resultados no están exentos de alguna crítica. Así, por ejemplo, Rodríguez y



EN PORTADA

Rodrik (2000) rechazan el uso de indicadores como el grado de apertura (exportaciones e importaciones en porcentaje del PIB), ya que este ratio se ve muy condicionado por factores geográficos, más que de política comercial. También ponen de manifiesto la dificultad de separar los efectos de la liberalización comercial de otras decisiones de política económica impulsoras del crecimiento, así como el sentido de la causación: ¿los países que más comercian son los que más crecen o son los países que más crecen los que más comercian?

Sin embargo, los estudios más recientes que aceptan las críticas de estos autores también llegan a conclusiones favorables al comercio internacional. En un estudio reciente, Dollar y Kraay (2001) eliminan el efecto geográfico e incluyen —para separarlas adecuadamente— variables de medida de la estabilidad de la política monetaria, del desarrollo financiero y de la inestabilidad política, y utilizan técnicas econométricas para excluir la causación inversa en el análisis. Los

autores llegan a la conclusión de que, en una muestra de 24 países en desarrollo (1) que ellos denominan «globalizadores» que han liberalizado su comercio después de los años 80, existe un efecto estadísticamente significativo entre comercio y crecimiento, de modo que un aumento del grado de apertura de 20 puntos porcentuales aumenta la tasa de crecimiento del PIB entre 0,5 y 1 punto porcentual al año. Entre estos países se encuentran Argentina, Brasil, México, Hungría, India, Malasia, Filipinas o Tailandia, por citar sólo algunos. Como refleja el Gráfico 1, los globalizadores post-años 80 aceleraron la tasa de crecimiento de su PIB *per capita* real de un 1,4 por 100 en los 60 y un 2,9 por 100 en los 70 a un 3,5 por 100 en los 80 y un 5 por 100 en los 90. Mientras, los países más ricos vieron reducir dicha tasa de un 4,7 por 100 en los 60 a un 2,2 por 100 en los 90.

¿Qué factores hay detrás de este análisis, y en qué medida la apertura comercial de un país puede favorecer su crecimiento?



EN PORTADA

### Factores determinantes

En sí el análisis es relativamente sencillo: *a priori*, la apertura de un país al comercio internacional favorece a corto plazo el crecimiento económico cuando dicha apertura induce un mayor crecimiento real de las exportaciones que de las importaciones. El problema viene a la hora de analizar en qué medida se induce dicho crecimiento de exportaciones y de importaciones.

En efecto, como es sabido, el crecimiento del PIB se puede descomponer en la suma de dos tipos de aportaciones: la aportación de la demanda interna y la aportación de la demanda externa. La aportación de la demanda externa al creci-

miento se define como la tasa de crecimiento de la demanda externa (exportaciones menos importaciones reales de bienes y servicios) ponderada por su peso en el PIB total. A su vez, en la aportación de la demanda externa al crecimiento del PIB serán determinantes las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones, así como su peso relativo en la demanda externa (2).

Para analizar si el comercio internacional favorece el crecimiento vamos a separar el análisis por partes. Cuando un país se abre al comercio internacional, se supone que dentro de acuerdos de reciprocidad, ve abiertos los mercados a sus exportaciones y deja pasar libremente las importaciones. En qué medida crezcan unas y otras depende de diversas consideraciones.

### El crecimiento de las exportaciones

Como es obvio, cuanto mayor sea la tasa de crecimiento de las exportaciones mayor será el crecimiento generado por el comercio exterior. Asimismo, cuanto mayor sea la renta generada por dichas exportaciones, mayores serán los recursos de que dispondrá la economía para dedicarla a otras actividades generadoras de crecimiento o saneadoras del sistema. Hay por tanto un efecto real y un efecto financiero.

#### Factores determinantes del crecimiento real de las exportaciones

El comportamiento de la tasa de crecimiento de las exportaciones tras una apertura comercial dependerá de varios factores, entre ellos la apertura efectiva de los mercados de destino o el grado de diversificación de sus exportaciones

a) La apertura efectiva de los mercados de destino

La posibilidades de mantener elevadas tasas de crecimiento de las exportaciones se ve muy con-

(1) DOLLAR y KRAAY excluyen en primer lugar a los miembros de la OCDE, más los «tigres asiáticos» (Hong-Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán) y Chile, todos ellos con experiencias de liberalización en los años 60 y 70 bien conocidas. Luego clasifican al resto de los países en desarrollo según el crecimiento de su comercio en porcentaje del PIB en los últimos 20 años, y toman el tercio superior. Como grupo, estos países han visto doblarse su grado de apertura hasta el 33 por 100. El hecho de que entre los globalizadores salgan países como Haití y Ruanda nos recuerda el hecho de que toda clasificación tiene componentes arbitrarios y que los cambios en el comercio se ven influidos por factores muy variados.

(2) Para que la aportación de la demanda externa al crecimiento sea positiva no basta con que el crecimiento de las exportaciones sea superior al de las importaciones, sino que ha de ser superior el producto de la tasa de crecimiento de las exportaciones por su peso en la demanda externa al producto de la tasa de crecimiento de las importaciones por su peso en la demanda externa.

dicionada por el grado de apertura de los mercados importadores. El hecho de que gran parte de las exportaciones de los países en desarrollo se concentren en productos agrícolas o en determinados mercados industriales bastante cerrados en los países más desarrollados ha provocado gran parte de las disputas comerciales de las últimas décadas.

Con independencia de que existe un tratamiento preferencial para determinados países en desarrollo en el seno de la OMC, estas reflexiones apuntan a la necesidad de profundizar la liberalización del comercio. Aunque la protección se ha debilitado sustancialmente en el curso de las tres últimas décadas, sigue siendo considerable en los países industriales y en desarrollo, sobre todo en sectores como el de los productos agrícolas y el de las manufacturas y servicios con uso intensivo de mano de obra (por ejemplo, la construcción), en los cuales los países en desarrollo tienen una ventaja comparativa.

Los países industriales mantienen una fuerte protección en el *sector de la agricultura* mediante un sistema de aranceles muy elevados que incluye máximos arancelarios (los que superan el 15 por 100), progresividad arancelaria (aranceles que aumentan según el nivel de elaboración) y contingentes arancelarios restrictivos (límites a los volúmenes que se pueden importar a un arancel más bajo). En promedio, la protección arancelaria es aproximadamente 9 veces más elevada en el sector agrícola que en el manufacturero. Además, los subsidios agrícolas de los países industriales, que equivalen a 2/3 del PIB total de Africa, perjudican a las exportaciones y los sectores agrícolas de los países en desarrollo, ya que hacen bajar los precios mundiales y permiten a las economías desarrolladas garantizarse los mercados.

En los países industriales, el *sector manufacturero* está poco protegido en términos generales, pero siguen existiendo barreras elevadas contra muchos productos que exigen un uso intensivo de la mano de obra y provienen de países en desarrollo. Por ejemplo, Estados Unidos, cuyos aranceles de importación son sólo un 5 por 100 de media, ha impuesto máximos arancelarios sobre casi 300 productos distintos. La mayoría afecta a los texti-

les y al vestido; es decir, al 90 por 100 de la importación procedente de los países más pobres, que tiene un valor anual de US\$1.000 millones y está también limitada por contingentes. Otras manufacturas con uso intensivo de la mano de obra también se encuentran sujetas a progresividad y máximos arancelarios en una medida desproporcionada, lo que dificulta la diversificación de la exportación hacia productos de mayor valor agregado.

En cuanto al *sector de servicios*, hay que destacar su importancia creciente dentro del comercio total, ya que supone actualmente un tercio del mismo. Los esfuerzos de liberalización en el seno de la OMC en los últimos años pueden suponer importantes avances de liberalización a nivel mundial, si bien los países en desarrollo suelen ser reticentes a la liberalización del sector de servicios ante la aún insuficiente liberalización de los mercados agrícolas en los países desarrollados.

En cualquier caso, a menudo la liberalización del comercio no se produce con el resto del mundo, sino con una serie de países próximos con los que se establece un proceso de integración comercial. Este es el caso de los numerosos procesos de integración regional como los de la Unión Europea o los del NAFTA, por citar los más relevantes. En estos casos la distancia ha demostrado tener una importancia crucial en los efectos del comercio sobre el crecimiento: a mayor proximidad de los centros neurálgicos de producción y de demanda, mayores son los beneficios derivados de los procesos de integración sobre el crecimiento (Frankel y Romer, 1996). En este sentido es importante destacar la falta de procesos de integración de la mayor parte de los países en desarrollo, así como el hecho de que muchos países en desarrollo tienen aranceles altos: los que gravan la importación de productos industriales son, en promedio, tres o cuatro veces más elevados que los que existen en los países industriales y tienen también máximos y progresividad. De hecho, los aranceles agrícolas son aún mayores (un 18 por 100 de media) en los países en desarrollo que en los industriales (FMI y Banco Mundial, 2001), lo que implica que a menudo son los propios países en desarrollo los



EN PORTADA

que tienen que comenzar por liberalizar entre ellos sus propios mercados.

b) El grado de diversificación de las exportaciones

Cuando un país concentra el crecimiento de sus exportaciones en un solo producto, es obvio que su crecimiento inducido del PIB estará sujeto en exceso a las fluctuaciones de los mercados de dicho producto. Este es el caso de numerosos países en desarrollo, que a menudo presenta una reducida diversificación de sus exportaciones, y cuyos ingresos por exportaciones provienen en un porcentaje elevado de un reducido número de productos, principalmente agrícolas o energéticos.

Aunque existen aún numerosos países con un elevado grado de concentración de sus exportaciones, en las últimas décadas muchos países en desarrollo han aumentado sus exportaciones de manufacturas y servicios en relación a sus exportaciones de materias primas (Gráfico 2), de modo que las manufacturas suponen hoy el 80 por 100 de las exportaciones de los países en desarrollo (FMI, 2001).

resto del mundo depende crucialmente de las divisas generadas vía exportación, el dato relevante será la capacidad de compra de importaciones que tienen las exportaciones. Esto se mide a través del cociente entre un índice de precios de exportación y un índice de precios de importación, cociente al que se denomina habitualmente relación real de intercambio y que mide el número de cestas representativas de productos importados que se pueden adquirir con el valor de una cesta representativa de productos exportados.

En suma, lo relevante a efectos de crecimiento es la renta real derivada de las exportaciones. Si se reduce dicha renta real, la capacidad de adquisición de importaciones se reducirá, lo que equivale a un empobrecimiento del país y a la necesidad, en sus caso, de financiar de alguna otra forma (no siempre fácilmente) la compra de importaciones imprescindibles (por ejemplo, la energía).

El hecho de que numerosos países en desarrollo estén especializados en la producción y exportación de productos agrícolas, unido a la constatación de que, a medida que los países adquieren un mayor nivel de renta su gasto en productos primarios se vuelve proporcionalmente menor (lo que se conoce como Ley de Engel), fue el principal argumento esgrimido por la corriente crítica de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que denunciaba durante los años 50 la constatación del deterioro progresivo de la relación real de intercambio para los países en desarrollo.

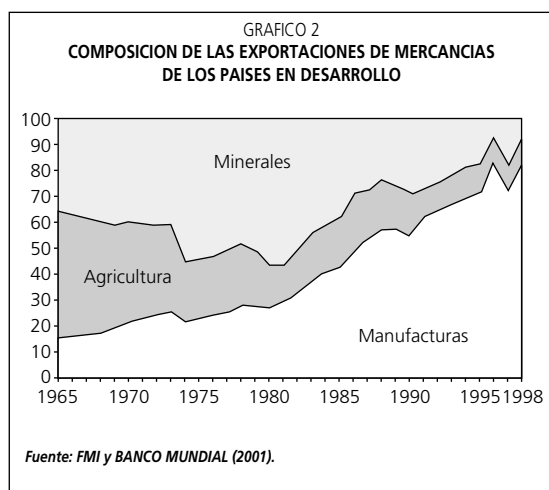
Frente a este enfoque hay que tener presente no sólo su contradicción con la evidencia de diversas experiencias liberalizadoras, sino también el hecho de que el desarrollo tecnológico favorece el abaratamiento de los productos tecnológicos importados de los países desarrollados, lo que jugaría a favor de la relación real de intercambio de los países en desarrollo.

**El crecimiento de las importaciones y sus efectos indirectos**

El segundo gran determinante del crecimiento es el comportamiento de las importaciones tras la liberalización. Es evidente que si en un país la



EN PORTADA



*Factores determinantes de los ingresos derivados de la exportación*

Por otra parte, la evolución de los ingresos por exportaciones dependerá, además del propio crecimiento real de las mismas, de su valor, es decir, de los precios de exportación. Y, en la medida en que la capacidad de adquirir importaciones del

apertura comercial supone una entrada masiva de importaciones del exterior sin un aumento equiparable de exportaciones, el déficit creciente restará crecimiento al país (pues no supone sino una progresiva sustitución de producción nacional por producción internacional). Ahora bien, a la hora de evaluar los efectos de las importaciones no sólo hay que considerar los efectos directos que éstas tienen sobre la balanza comercial o la balanza de servicios, sino también los efectos positivos indirectos sobre otros elementos de la economía, fundamentalmente el efecto competitivo y el efecto tecnológico.

#### *La estructura arancelaria y el esquema de liberalización*

La estructura de las importaciones no es irrelevante a la hora de analizar los efectos sobre el crecimiento de las importaciones. Es lógico pensar que si la apertura supone una entrada masiva de bienes de consumo será más perjudicial que si supone una entrada de bienes de capital, ya que el segundo caso supone que el abaratamiento de los bienes importados está incentivando la inversión, mientras que en el primer caso está incentivando sólo el consumo. Un aumento del déficit por cuenta corriente generado por un exceso de consumo siempre será más peligroso que un déficit por cuenta corriente derivado de un fuerte aumento de la inversión, ya que ésta al menos puede generar rendimientos futuros y por tanto un mayor crecimiento a largo plazo.

Por ello, en el caso de procesos progresivos de liberalización arancelaria resulta siempre mucho más conveniente la liberalización inicial de los aranceles sobre bienes de inversión, y sólo después la liberalización de la importación de bienes de consumo. Este fue el esquema exitoso seguido por numerosos países del sudeste asiático.

#### *El efecto procompetitivo de las importaciones*

Que las importaciones compitan con la producción nacional no tiene por qué ser negativo, sino que, al contrario, puede resultar muy beneficioso para los consumidores nacionales. Por un lado, la entrada de importaciones reduce *de facto*

el poder monopolístico de cualquier productor nacional, con las ventajas que ello puede suponer desde el punto de vista de la reducción de precios y de aumento del bienestar. Por otra parte, incluso en un contexto de competencia en el mercado nacional, la entrada de importaciones, siempre y cuando se realice en condiciones de mercado (esto es, sin que exista *dumping*), estimula a los productores nacionales ineficientes a aumentar la eficiencia de sus inversiones y de su producción, lo que en última instancia, redundará en un beneficio de los consumidores.

Esto puede ser especialmente relevante en sectores como el de servicios, donde la competencia puede impulsar de forma importante la productividad, como demuestran Mattoo *et al.* (2001).

#### *El efecto pro-tecnológico de las importaciones*

La entrada de importaciones en un país también supone la incorporación al mercado nacional de productos extranjeros con un componente tecnológico que puede ser crucial para el crecimiento económico del país importador. Las modernas teorías económicas del crecimiento endógeno destacan la importancia de factores como la tecnología, la investigación y el desarrollo o los recursos humanos en las tasas de crecimiento de los países. Por supuesto, para que la tecnología genere efectos positivos sobre los países receptores resulta importante que dicha tecnología sea apropiable, es decir, que genere efectos externos positivos sobre los países de destino. En la medida en que los países importadores sean capaces de aprovechar adecuadamente la tecnología incorporada en los productos que importan, pudiendo replicarla (siempre dentro del respeto a los derechos de propiedad intelectual e industrial) o darle nuevas aplicaciones, el comercio internacional de productos tecnológicos se convierte así en un buen sustitutivo de la transferencia de tecnología entre países (Grossman y Helpman, 1991).

### **Conclusiones**

La evidencia empírica demuestra que, para experimentar un crecimiento sostenido, las economías deben estar abierta al comercio y la inver-



EN PORTADA

sión con el resto del mundo. En las últimas décadas, ningún país ha logrado mejorar sustancialmente el nivel de vida de los habitantes sin abrirse a los demás. De hecho, la apertura del comercio (acompañada de la apertura a la inversión extranjera directa) es un elemento importante del éxito de regiones como Asia oriental, cuyo arancel de importación promedio retrocedió del 30 por 100 al 10 por 100 en las dos últimas décadas.

En muchos países en desarrollo (que el Banco Mundial define como los «nuevos globalizadores»), la apertura a la economía mundial ha sido un factor fundamental para aventajar a la competencia en la fabricación de ciertos productos que permitió que el número de habitantes en condiciones de pobreza absoluta se redujera en 120 millones (un 14 por 100) entre 1993 y 1998.

Los estudios demuestran que los países más orientados hacia el exterior suelen crecer con más rapidez que los demás. Esto puede además ayudar a reducir la pobreza: países que abrieron sus economías en los últimos años, como India, Vietnam y Uganda, experimentaron un crecimiento más veloz y un mayor alivio de la pobreza. En promedio, los países en desarrollo que recortaron drásticamente los aranceles durante los años ochenta crecieron a un ritmo más fuerte que los demás en la década siguiente.

Por otra parte, una orientación hacia el exterior también suele favorecer el desarrollo y la reducción de la pobreza, es decir, la igualación de los niveles de renta. Esto es así porque, si bien no existe evidencia empírica clara de los efectos directos de la tasa de crecimiento de las exportaciones (o cualquier otra medida de globalización) sobre las variaciones en la participación en la renta mundial de los países más pobres, sí se observa (como demuestran Dollar y Kraay, 2001) que la liberalización del comercio induce aumen-

tos en la tasa de crecimiento que son proporcionalmente mayores en el caso de los países más pobres, lo que indirectamente generaría a largo plazo una progresiva igualación de sus niveles de renta con el de otros países más desarrollados.

En todo caso, habría que complementar este análisis con el de los efectos de la liberalización comercial sobre la atracción de inversión directa, y la relación de ésta con el crecimiento. Así, es posible que países que no se vean favorecidos desde el punto de vista estrictamente comercial puedan obtener ventajas de su liberalización vía unos mayores flujos de inversión directa.

Es preciso, pues, que el siglo XXI sea capaz de resistir a los envites del proteccionismo. Sólo así se podrán garantizar tasas de crecimiento sostenidas y elevadas en el futuro, tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo.

### Bibliografía

1. DOLLAR, D. y KRAAY, A. (2001): «Trade, Growth and Poverty», *World Bank Policy Research Department Working Paper número 2615*, Washington.
2. FMI y BANCO MUNDIAL (2001): *Market Access for Developing Countries' Exports*.
3. FMI (2001): *Global Trade Liberalization and the Developing Countries*, en <http://www.imf.org/external/np/extr/ib/2001/110801.htm>.
4. FRANKEL, J. A. y ROMER, D. (1996): «Trade and Growth: An Empirical Investigation», *NBER Working Paper 5476*.
5. GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1991): «*Innovation and Growth in the Global Economy*», Cambridge MA, MIT Press.
6. MATTOO, A. (2000): «Developing Countries and the New Round of GATS Negotiations: Towards a Pro-active Role», *World Economy*, número 23, páginas 471-89.
7. RODRIGUEZ, F. y RODRIK, D. (2000): *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*, en *NBER Macro Annual 2000*, editado por Ben Bernanke and Kenneth Rogoff (Cambridge, Massachusetts: NBER).



EN PORTADA