

INTEGRACIÓN COMERCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: UNA VISIÓN CRÍTICA

*Adolfo C. Fernández Puente**
*Patricio Pérez González***

Fecha de recepción: 25 de enero de 2007. Fecha de aceptación: 18 de abril de 2007.

La relación entre integración comercial internacional y crecimiento económico define uno de los campos con mayores aportaciones dentro de la literatura. Sin embargo, no existe un claro consenso acerca de su influencia. Una de las fuentes de discrepancia obedece al propio concepto de integración, asociado en ocasiones a la apertura exterior y en otras a la definición de políticas comerciales que alienten o restrinjan el comercio. La segunda causa de disensión radica en la diversidad de medidas para recoger y caracterizar el volumen y el régimen comercial. En este trabajo se propone una revisión crítica de las principales aportaciones, centrada fundamentalmente en los estudios más recientes.

Las primeras teorías que relacionan el comercio con el crecimiento se enmarcan en el mercantilismo, según el cual los metales preciosos constituyen el principal elemento de la riqueza de las naciones, y su acumulación el fin último de sus gobernantes. De este modo, los países que no disponen de recursos naturales se ven forzados al excedente continuo de exportaciones sobre importaciones.¹ Este periodo está caracterizado por el afianzamiento de los lazos coloniales, el desarrollo de instituciones y acuerdos internacionales, y la puesta en marcha de reformas económicas que favorecen el movimiento de los factores (Sachs y Warner, 1995; Bairoch, 1993; Lindert y Williamson, 2001).

* Investigador-profesor en el Departamento de Economía de la Universidad de Cantabria. Correo electrónico: fernanac@unican.es.

** Investigador-profesor en el Departamento de Economía de la Universidad de Cantabria. Correo electrónico: perezp@unican.es.

¹ Adicionalmente, la revolución en los transportes y las comunicaciones acorta las distancias y reduce los costos de desplazamiento, con resultado de un incremento sustancial en el comercio de mercancías (Reynolds, 1985; Williamson, 1992; Chiswick y Hatton, 2001).

La consideración del comercio internacional como motor del crecimiento data de finales del siglo XVIII. Adam Smith (1776) estima que el intercambio de bienes entre distintas regiones es una de las bases más sólidas sobre las que se asienta la riqueza de las naciones. La división del trabajo y la especialización productiva, asociadas al intercambio de bienes en el mercado internacional, posibilitan a los países incrementar su escala de producción, reducir los costos por unidad de producto y optar por una mayor diversidad de bienes a precios más reducidos.²

El periodo de entreguerras supone un retroceso en el proceso de integración. Los dos conflictos, el abandono del Patrón Oro y la Gran Depresión de 1929, provocan la quiebra del sistema financiero internacional. El comercio entre países queda diezmado por la no convertibilidad de las monedas y el incremento de las medidas proteccionistas (Williamson, 1992; Lindert y Williamson, 2001). La elevada volatilidad de los precios, la caída de los términos de intercambio y las medidas proteccionistas adoptadas por Europa y Estados Unidos hacen que muchos países, especialmente de Latinoamérica, sufran las consecuencias de la crisis económica de forma más aguda. Los dirigentes de las nuevas naciones industriales independientes ven en la planificación estatal un medio para favorecer la unidad y el poder político de los gobiernos nacionales, y la sustitución de importaciones se convierte en uno de sus principales objetivos (Sachs y Warner, 1995).

El soporte teórico de las políticas proteccionistas había empezado a desarrollarse a finales del siglo XVIII y principios del XIX. Los primeros en hacerlo fueron Hamilton (1791), List (1841) y, en términos económicos, Mill (1848). En el siglo XX tienen importancia decisiva en su definición y puesta en práctica Singer (1950) y,

² En estas primeras aportaciones la base del intercambio se sustenta en el diferencial de los costos absolutos de producción. Ricardo (1817) ahonda en las bases del intercambio y añade que no es necesaria la existencia de diferencias absolutas en los costos de producción, sino que basta con que haya diferencias en términos relativos. Heckscher (1919) y Ohlin se centran, precisamente, en los diferenciales en los costos de producción, justificándolos mediante la desigual dotación factorial. Véanse los trabajos de Balassa (1963), Jones (1965) y Leamer (1988) para una aplicación más reciente de estos modelos. Estos primeros trabajos se sustentan, en todo caso, en unas premisas más restrictivas; fundamentalmente, inmovilidad internacional de los factores de producción y perfecta movilidad en el interior del país, competencia perfecta en el mercado de bienes y factores, absoluta disponibilidad de la tecnología existente e idénticas preferencias de los consumidores (Helpman y Krugman, 1985). Dichas hipótesis restringen, de un lado, la posibilidad de que los factores de producción se desplacen en el espacio, equiparando su retribución y equilibrando las ventajas de un territorio frente a otro. De otro lado, la asunción de los supuestos de competencia perfecta elimina las posibilidades de aprovecharse de la información imperfecta, del comercio intraindustrial, de la adquisición de poder de mercado (Brander y Krugman, 1983; Krugman, 1979) y del establecimiento de barreras de entrada derivadas de la escala (Helpman y Krugman, 1985).

sobre todo, Prebisch (1950). El desarrollo de una estructura industrial equilibrada se concibe como la única opción viable para el crecimiento a largo plazo. Este proceso de industrialización requeriría, en todo caso, de un periodo de aprendizaje, en el cual, protegida de la competencia exterior, la economía pudiera adquirir la capacidad de enfrentarse a los mercados internacionales (Argumento de la Industria Naciente³). Se precisan, por tanto, políticas de sustitución de importaciones que restrinjan la compra de productos manufacturados (aranceles, cuotas, licencias u otras barreras a la importación) que desplacen la demanda doméstica hacia las empresas nacionales. Los recursos necesarios para financiar el proceso de aprendizaje llegarían de la exportación de materias primas (Bruton, 1989).

La protección arancelaria frente al exterior se traduce en un incremento del precio de los productos sujetos a imposición, que debiera hacerlos más atractivos. En la práctica, sin embargo, los resultados fueron otros. En primer lugar, porque la ventaja de la protección se configura para el conjunto de la industria, si bien no tiene por qué hacerlo individualmente. Una vez que se ha realizado la inversión, la competencia puede apropiarse de los beneficios derivados del esfuerzo inversionista, desalentando la asunción de los costos iniciales para la empresa pionera, que es incapaz de recuperar la inversión realizada. La protección, en este caso, no conduciría a la promoción de actividad empresarial alguna (Rodrik, 1995). En segundo lugar, la protección permite producir con un margen sobre los costos superior al resultante de las fuerzas de mercado. Este hecho implica que determinadas empresas que no tienen cabida en el mercado competitivo puedan producir una vez aplicada la protección. Los incentivos para ahorrar e invertir se reducen, generándose una pérdida adicional de eficiencia (Bhagwati, 1982; Krueger, 1997).

Durante las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta numerosos países en desarrollo adoptaron políticas de sustitución de importaciones (Bauer, 1954). En el corto plazo se produjo un incremento del *output* de bienes manufacturados. Debido a que los tipos de cambio estaban sobrevalorados y la importación de bienes de capital resultaba más barata, fue factible incrementar el producto sin realizar un esfuerzo excesivo. La incorporación de progreso técnico fue, sin embargo, muy escasa y el valor añadido reducido.⁴ A medida que las políticas de sustitución de importaciones se extendieron a un mayor número de productos, *inputs* intermedios y bienes de capital, los *déficits* se fueron agudizando. La restricción a la compra de bienes propició la

³ Véase Baldwin (1969).

⁴ Muchos países actuaron como simples plantas de ensamblaje, importando casi la totalidad de los bienes necesarios para elaborar el producto (Hirschman, 1968).

aparición de un mercado negro y el trato discrecional a los productos generó un fuerte aumento de la corrupción (Krueger, 1990).

Mientras un conjunto de países aboga por una mayor intervención estatal y la implantación de políticas de sustitución de importaciones, otros [los pertenecientes hoy a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)] optan claramente por el mercado durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. La crisis de la deuda en 1982 pone en evidencia la dificultad de proseguir con las políticas de sustitución de importaciones, y el colapso del sistema comunista, a finales de los ochenta, da nuevo ímpetu a esta tendencia. El Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otras instituciones multilaterales internacionales exigen a los países en desarrollo que se abran al exterior, como condición previa para la obtención de ayuda financiera. El mercado, la liberalización y la orientación exterior se establecen como las únicas vías para alcanzar el crecimiento; es lo que Williamson (1990) denomina Consenso de Washington. La exitosa experiencia de las naciones del sureste asiático (especialmente Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea del Sur) se convierte en el paradigma para la definición de las nuevas políticas comerciales. El cambio en la definición de dichas políticas comerciales se ve sustentado por una gran variedad de trabajos, teóricos y empíricos, que destacan la importancia de la integración comercial como motor de crecimiento. A continuación se han agrupado en los siguientes grandes bloques.

1. *Interferencias en la formación de los precios.* Little *et al.* (1970) y Balassa (1971) distinguen la “tasa de protección efectiva”, de la protección nominal, porque aquella toma como base el valor añadido de los bienes en lugar de su precio final.⁵ Una mayor tasa de protección efectiva introduce una asignación de recursos inadecuada, que tiene como efecto final la reducción del ahorro, un desaprovechamiento de la capacidad productiva, un incremento de la tasa de desempleo y un empeoramiento en la distribución de la renta.⁶ Las distorsiones efectivas en los precios eran superiores de lo que pudiera deducirse mediante la simple observación de los niveles nominales.⁷ Posteriormente, el Banco Mundial (1987), Edwards (1992, 1998), Lee (1993), Sachs

⁵ Estos trabajos consideran, de forma exclusiva, las barreras arancelarias. Krueger (1978) y Bhagwati (1978) completan el análisis incluyendo también las no arancelarias. Sus resultados son análogos.

⁶ Ha de señalarse que estos trabajos no abogan por reducir la intervención en los flujos comerciales, que conduciría a una situación de neutralidad frente al exterior, sino a la intervención en favor de las exportaciones.

⁷ La principal aportación de estos análisis es que posibilitan realizar comparaciones entre países. En el ámbito operativo, sin embargo, no permiten concluir cómo afectan los episodios de liberalización al crecimiento (Edwards, 1993).

y Warner (1995) y Harrison (1996), entre otros, han comprobado una relación negativa entre las barreras arancelarias y no arancelarias y el crecimiento económico.

No todos los trabajos son igualmente concluyentes. Por una parte, la protección frente al exterior puede provocar una relocalización de recursos hacia bienes en los que se tiene ventaja comparativa, compensando las pérdidas por la reducción del volumen comercial (Krugman, 1986; y Krugman y Smith, 1994). Yanikkaya (2003) encuentra, de hecho, una relación positiva y estadísticamente significativa entre ambas variables.⁸

En el ámbito operativo, todos estos trabajos presentan considerables problemas metodológicos. El examen de los efectos de las barreras arancelarias sobre el crecimiento se realiza bien con el tipo impositivo medio aplicado a las importaciones, bien con la recaudación arancelaria. En el primer caso, no es factible tener en cuenta el tipo de gravamen de los distintos productos y es obvio que los efectos serán diferentes en función del patrón de especialización del país. En el segundo se eliminan estos problemas, al cuantificar monetariamente la ineficiencia provocada por las trabas comerciales. Sin embargo, se subestima el efecto de los aranceles elevados, debido a que el nivel de importación, en caso de ser aplicados, tiende a disminuir⁹ (Anderson, 1994 y Pritchett y Sethi, 1994).

La utilización de las barreras no arancelarias acarrea también problemas, pues se incluye la cobertura media respecto de los productos importados (Edwards, 1998). Además, ambas medidas (barreras arancelarias y no arancelarias) presentan un problema de causalidad al ser relacionadas con el crecimiento. La experiencia histórica muestra que los países recurren a medidas proteccionistas cuando la situación económica no es favorable (Helpman, 1988; Pritchett, 1990; Bradford y Chakwin, 1993; Rodrik, 1995; Quah y Rauch, 1990; Harrison, 1996; Wacziarg, 2001).

Otra forma de captar las distorsiones provocadas por la protección es la comparación de los precios internacionales. En principio, si la dotación factorial fuese la misma y no existiese ningún tipo de restricción comercial, el precio de los bienes comercializables debiera ser igual en las distintas regiones.¹⁰ En esta línea, Dollar

⁸ Por otra parte, la supresión de la protección arancelaria no es la única vía para reducir las distorsiones en el mecanismo de formación de los precios. Un sistema de aranceles uniforme tendría el mismo efecto y evitaría el posible desmoronamiento de los precios en caso de que varios países, productores del mismo bien, aplicaran simultáneamente políticas orientadas al exterior (Panagariya y Rodrik, 1993; y Rodrik, 1995).

⁹ En caso de que la demanda del bien importado fuese muy inelástica no existiría este problema.

¹⁰ Por consiguiente, los países más protegidos presentarían unos niveles de precios más elevados, debido a la ausencia de competencia y a la presencia de incentivos a la producción en el mercado doméstico. Precios más bajos pondrían en evidencia un bajo nivel de protección o bien incentivos para orientar la producción al exterior.

(1992) estima las restricciones comerciales mediante la observación de los niveles de precios de un conjunto de bienes de consumo idénticos y comercializables. Al relacionarlas con la tasa de crecimiento del producto comprueba que influyen de forma negativa y significativa.¹¹

2. *El entorno macroeconómico y el papel del gobierno.* A medida que se avanza en el análisis de las experiencias de los países que pusieron en marcha políticas de sustitución de importaciones y aquellos otros que se abrieron al exterior (fundamentalmente, del sureste asiático), se comprueba que las políticas fiscales y monetarias, así como el marco institucional fueron también sustancialmente distintos. Estas naciones limitaron el crecimiento de los déficit públicos, mantuvieron un control de la oferta monetaria más estricto y trataron de frenar el comportamiento monopolista de las empresas y de eliminar la corrupción (Edwards, 1993). Por esta razón, un considerable número de trabajos decide incluir estas variables como indicadores de la apertura exterior.

El índice anual del grado de libertad comercial de Papageorgiou *et al.* (1991) encuentra una fuerte asociación entre la liberalización comercial y el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB).¹² Dollar (1992) incluye, a su vez, un índice de distorsión comercial basado en la variabilidad del tipo de cambio y comprueba su influencia negativa y significativa sobre el crecimiento. De otra parte, Edwards (1992, 1998), Lee (1993), Sachs y Warner (1995), Harrison (1996) y Sala-i-Martin (1997) consideran la prima de la moneda en el mercado negro y su coeficiente de variación. Por último, Sachs y Warner (1995) y Edwards (1998) utilizan como indicadores la presencia de monopolios estatales en las exportaciones y la existencia de una economía socialista. Las tres variables —prima de la moneda en el mercado negro, monopolio estatal en las exportaciones y economía socialista— afectan de forma negativa al crecimiento.

El problema fundamental de estos trabajos es que, aun siendo estadísticamente significativa su relación con el crecimiento económico, no resulta obvio que la integración comercial sea la causante de la mejora de los indicadores considerados. Es

¹¹ Los estudios de Edwards (1992) y Harrison (1996) utilizan, asimismo, los índices elaborados en este trabajo y comprueban su influencia negativa sobre el crecimiento. Rodríguez y Rodrik (2001) señalan, sin embargo, que cuando se incluyen variables *dummies* para América Latina, Este de Asia y África Subsahariana la medida de distorsión comercial creada por Dollar no es significativa. Si se añade, además, el PIB *per capita* inicial y el nivel de educación, los índices pierden aún más poder explicativo.

¹² Las estimaciones con datos de panel de Harrison (1996), utilizando medias decenales y quinquenales, muestran, sin embargo, que el índice de Papageorgio *et al.* (1991) no es significativo.

factible que para que la liberalización comercial sea efectiva, y contribuya al crecimiento de la economía en el largo plazo, sea preciso que las políticas fiscales y monetarias sean prudentes y la administración no sea corrupta.¹³

3. *Volumen comercial.* Entre los trabajos pioneros que relacionan el volumen comercial con el crecimiento destaca el de Michaely (1977), que encuentra una fuerte relación positiva entre el comercio (suma de exportaciones e importaciones) y el crecimiento del *output*. Krueger (1978), a su vez, relaciona la tasa de crecimiento de las exportaciones con el crecimiento del *output*, y observa una relación positiva y significativa entre ambos. Debido a que las exportaciones son un componente del producto, Balassa (1978) detrae su valor del *output* para observar su influencia. Sus resultados siguen mostrando una relación positiva y significativa entre ambas variables. En ninguno de estos trabajos se profundiza en la dirección de la relación de causalidad. Y aunque los periodos con mayor crecimiento de exportaciones coincidan con los periodos más expansivos, no se puede concluir que aquéllas sean su principal causa, pudiendo, incluso, ser el efecto. Con el fin de eliminar los problemas de causalidad, Quah y Rauch (1990) y Harrison (1996) proponen la utilización de medias en periodos más amplios que los anuales (quinquenales y decenales). Así, incluyen el grado de apertura exterior, medido como cociente entre las exportaciones e importaciones sobre el PIB, y encuentran una relación positiva con el crecimiento. Harrison (1996) observa, asimismo, una relación positiva con la participación de las importaciones en el producto.

Una de las críticas más frecuentes a estos estudios es que las medidas tradicionales de apertura exterior son indicadores imperfectos de la intensidad en el intercambio de bienes, ya que otras variables pueden afectarlos, sesgando la interpretación de los resultados. Una opción es considerar otras variables —como la dotación de factores, el tamaño del país y la localización geográfica (fundamentalmente, la distancia a los mercados internacionales)— que pudieran añadir atractivo al comercio o constituir una barrera natural a la exportación e importación de productos. En esta línea, Leamer (1988) y Wolf (1993) elaboran índices que predicen el patrón y el volumen comercial que tendría cada uno de los países en el caso de que existiese libre comercio mediante la dotación de factores. Edwards (1992, 1998) relaciona los índices de

¹³ Bhagwati (1978), Levine y Renelt (1992), Andriamananjara y Nash (1997), Wacziarg (2001), Rodríguez y Rodrik (2001), Rodrik *et al.* (2002) y Yanikkaya (2003) señalan que la volatilidad del tipo cambio y la prima de la moneda en el mercado negro pueden estar motivadas por otros factores, como la política fiscal, la política monetaria u otros sucesos económicos y políticos internacionales, que son independientes de la política comercial.

Leamer, y los de Wolf con el crecimiento de la renta *per capita*, quienes muestran que su influencia sobre el crecimiento es positiva y significativa.¹⁴

Una deficiencia fundamental de este tipo de análisis es que no tiene en cuenta la importancia de factores históricos o la presencia de economías de escala, que provocarían una fuerte desviación respecto del volumen comercial medio y sesgarían los resultados.¹⁵ Una forma ventajosa de solventar estos problemas si se considera la geografía como determinante del volumen comercial, pues no se ve afectada por otros factores, como las políticas gubernamentales o los acontecimientos externos. El comercio internacional dependería, así, de la proximidad y la facilidad de comunicación con el resto de naciones, mientras que el intercambio doméstico dependería del tamaño del país.¹⁶ Frankel y Romer (1999) toman en consideración estas variables y concluyen que el comercio aumenta la renta, estimulando la acumulación de capital físico y humano, y el *output* para cualquier nivel de capital.

De nuevo, la limitación de este tipo de análisis es que la geografía ofrece sólo una información parcial sobre la relación entre el comercio y la renta y, por tanto, sería necesaria la inclusión de otras variables. Los resultados predicen que un mayor volumen comercial conduce a una tasa de crecimiento superior, pero no es factible extraer conclusiones respecto a la influencia de la política comercial.¹⁷

¹⁴ Esta metodología no predice, en todo caso, el volumen de comercio que prevalecería si existiese libre comercio, sino lo que debieran comerciar los países en función de los estándares de protección mundiales. Las conclusiones resultarían sesgadas, especialmente, si es utilizado para estudiar la influencia del nivel de protección absoluta sobre el crecimiento. Así, las naciones que ponen en marcha un sistema de protección estándar pueden ser definidas como poco proteccionistas, mientras que los países con estructuras de protección menos convencionales pueden ser calificados como fuertemente proteccionistas. Otro de los problemas es que dos naciones pueden ser caracterizadas con el mismo nivel de protección, si bien muestran una estructura de protección radicalmente opuesta en cuanto a los productos sobre los que es aplicada. El índice pudiera ser utilizado, a lo sumo, como indicador del nivel de protección relativa respecto a otros países (Brown, 1998).

¹⁵ Las naciones más pequeñas presentarían un mayor grado de apertura en productos con rendimientos crecientes a escala, ya que su producción no suele acomodarse a su territorio y precisan importarlos. Cuando las industrias son dominadas por empresas monopolísticas, la dotación de factores tiene, igualmente, poca importancia.

¹⁶ En principio, los países más grandes tienen una menor participación en el comercio mundial.

¹⁷ Las variaciones en el comercio inducidas por cambios en las políticas comerciales no tienen por qué tener las mismas consecuencias sobre la renta que las variables geográficas (Rodríguez y Rodrik, 2001). Dollar y Kray (2001) ponen en duda, asimismo, que la geografía influya en el crecimiento únicamente por medio del comercio. Las variables geográficas podrían estar relacionadas con el clima y la profusión de determinadas enfermedades endémicas, que, a su vez, pudieran determinar la calidad institucional (Acemoglu *et al.*, 2001).

En la segunda mitad de los ochenta y principios de los noventa se produce una importante renovación en la teoría del crecimiento con los modelos de crecimiento endógeno. Parte de esta nueva teoría se centra en las relaciones entre comercio internacional y crecimiento. Estos modelos admiten varios canales con los cuales la integración comercial actuaría sobre el crecimiento.

En primer lugar, el comercio internacional posibilita a las empresas tener acceso a una mayor variedad de *inputs* e incrementar la productividad. Asimismo, permite a los países especializarse en la producción de bienes intermedios en los que tienen ventaja comparativa. En este sentido, los trabajos de Romer (1989) y Quah y Rauch (1990) concluyen que la tasa de crecimiento en equilibrio será más elevada que la que prevalecería en caso de autarquía.¹⁸ Sin embargo, ambos modelos no prevén la posibilidad de que haya unos sectores más dinámicos que otros. Los modelos de Grossman y Helpman (1991) y Matsuyama (1992) consideran esa opción y concluyen que el comercio internacional provocaría que los recursos se destinasen a aquellos sectores con ventaja comparativa, independientemente de su potencial de crecimiento. Si el país tiene una ventaja inicial en el sector menos dinámico, y opta por abrir sus fronteras, provocará un desplazamiento de recursos hacia este sector. La nación se especializaría en actividades poco dinámicas y la tasa de crecimiento, en el largo plazo, sería inferior a la resultante si cerrase sus fronteras. Lo contrario ocurriría si el país procediese a imponer un arancel para proteger la producción doméstica del sector dinámico.

En segundo lugar, cuando una nación se relaciona con otras, tiene acceso a las innovaciones generadas por la comunidad internacional. En este sentido, el conocimiento tiene la consideración de bien público a escala internacional y la contribución extranjera al conocimiento doméstico se incrementará a medida que el número de interacciones crezca (Romer, 1990). Esta relación puede justificarse por varias vías. De un lado, cuanto mayor sea el volumen de comercio internacional, mayor será el número de contactos personales entre los agentes domésticos y extranjeros. Estos contactos darán lugar a un intercambio más fluido de información y pueden provocar que los agentes locales adquieran perspectivas novedosas a la hora de solucionar cuestiones técnicas. De otro lado, cuanto mayor sea la importación de bienes intermedios que no están disponibles en la economía local mayor será, presumiblemente, el conocimiento que pueden adquirir de su uso los investigadores locales. Finalmente, cuando los bienes locales son exportados, los compradores pueden realizar suge-

¹⁸ No obstante, los trabajos se centran en la participación de las exportaciones e importaciones y no tratan de captar los efectos de las políticas comerciales en el crecimiento.

rencias para mejorar el proceso productivo e introducir nuevos *inputs* intermedios, incrementando la productividad.

Si se tienen en cuenta estas externalidades, las consecuencias de la protección sobre el crecimiento son diferentes. El efecto en los precios relativos es el mismo que en el apartado anterior, si bien cualquier política comercial que reduzca el volumen de comercio desalienta la adquisición de conocimiento y reduce las externalidades positivas, provocando una disminución del crecimiento. Los resultados obviamente dependerán de las características del país. Evenson y Singh (1997) y Coe *et al.* (1997) argumentan que el comercio generará más crecimiento en las economías más desarrolladas, debido a que tienen mayor capacidad para absorber la tecnología extranjera. Un mayor nivel de capital humano acelerará, asimismo, el proceso de aprendizaje (Edwards, 1992 y 1998). Finalmente, cuanto mayor sea el costo de imitación, mayores serán las dificultades para absorber la tecnología generada a escala mundial. Si los costos de imitación fuesen inferiores a los de innovación, los países pobres crecerían más que los avanzados (Barro y Sala-i-Martin, 1995).

Los resultados anteriores no prevén la posibilidad de que los países generen su propia tecnología, sino que consideran la existencia de un *stock* de ideas del que las distintas unidades se pueden beneficiar mediante el comercio. Si se admitiese esta opción, la competencia y los incentivos a innovar aumentarían. La empresa está interesada en la generación de nuevos y más eficientes productos, de forma que adquiera mayor cuota de mercado y poder monopolístico. Esta actividad generaría un mayor crecimiento económico que la resultante ante la falta de incentivos a competir. La integración en el mercado mundial evitaría, además, la duplicación del esfuerzo investigador y, consiguientemente, una reducción de los costos y una mejora de la eficiencia.

Las consecuencias de la apertura comercial de un país son diferentes en función de las características de las empresas ubicadas en su territorio. La consideración del mercado global es únicamente factible para las empresas más eficientes. Para el resto de unidades la competencia podría reducir sus incentivos para innovar, al considerar nulas las posibilidades de competir (Feenstra, 1990). El comercio reduciría su gasto en I+D, en su cuota de mercado y, por tanto, en la tasa de crecimiento del producto.¹⁹

¹⁹ Una participación en el mercado mundial constante de los dos países exigiría, en este caso, que ambos fueran de igual tamaño y que el abrirse al comercio no tuviese impacto alguno en la rentabilidad de las actividades de I+D. Lucas (1988), Young (1991) y Rivera-Bátiz y Xie (1993) señalan que si los socios comerciales son muy asimétricos en lo que se refiere a la tecnología y a la dotación de factores, la integración comercial puede afectar negativamente la tasa de crecimiento de alguno de los países. Los resultados son tanto más asimétricos cuanto más dispares sean los socios comerciales (Rivera-Bátiz y Romer, 1991; Rodrik, 1995).

Por último, y para finalizar agregamos unas breves conclusiones.

La relación entre la integración comercial y el crecimiento económico constituye un proceso complejo que ha sido abordado por la literatura económica de forma más diversa. La disparidad en el tratamiento radica, en parte, en la propia indefinición del proceso de integración.

La situación económica ha propiciado la puesta en marcha de políticas proteccionistas en épocas de recesión, de quiebra del sistema financiero internacional y de desarticulación de los mercados, y más orientadas al exterior en periodos de mayor crecimiento económico e integración. No es factible, por tanto, generalizar la experiencia de unos países a otros sin considerar el contexto económico concreto por el que atraviesan. Algunos estudios que abogan por la supresión de las barreras comerciales adolecen de rigor, al no tomar en cuenta de forma explícita los problemas derivados de la causalidad.

La elección de indicadores para la integración debiera realizarse, asimismo, con suma cautela. La influencia positiva de los indicadores de volumen comercial no permite, al menos de forma directa, argüir que los aranceles, las licencias u otras restricciones a la importación sean negativas para el crecimiento. De igual modo, un incremento de la protección comercial no tiene por qué traducirse en un menor crecimiento, ni siquiera en un volumen comercial inferior.

Los países con un régimen comercial más proteccionista con frecuencia están caracterizados por un marco institucional desfavorable. La apertura a los intercambios internacionales puede redundar en un incremento de la disciplina en la aplicación de las políticas macroeconómicas.

Los efectos de la protección son ambivalentes y dependerán de la estructura productiva de los países, de su tamaño y su productividad. En principio, el comercio generará efectos positivos superiores en las naciones más grandes y con mayor peso específico de los sectores más dinámicos. Por el contrario, en los países pequeños, con nivel de desarrollo inferior y mayor peso de las ramas tradicionales, la repercusión resulta menos obvia. No obstante, las externalidades positivas derivadas de la difusión tecnológica prevalecen en todos los casos.

Bibliografía

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson, "The Colonial Origins of Comparative Development: an Empirical Investigation", *American Economic Review*, vol. 91, núm. 5, 2001, pp. 1369-1401.
- Anderson, James E., "Trade Restrictiveness Benchmarks", *The Economic Journal*, núm. 108, 1994, pp. 1111-1125.
- Andriamananjara, Shuby y John Nash, "Have Trade Policy Reforms Led to Greater Openness in Developing Countries?", *World Bank Working Paper Series*, 1730, 1997.
- Bairoch, Paul, *Economics and World History Myths and Paradoxes*, Harvester Wheatsheaf, Hertfordshire, 1993.
- Balassa, Bela, "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory", *Review of Economic Studies*, núm. 4, 1963, pp. 231-238.
- _____, *et al.*, *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins Press, 1971.
- _____, "Exports and Economic Growth: Further Evidence", *Journal of Development Economics*, núm. 5, 1978, pp. 181-189.
- Baldwin, Roger E., "The Case Against Infant-Industry Tariff Protection", *Journal of Political Economy*, núm. 77, 1969, pp. 295-305.
- Banco Mundial, *World Development Report*, Washington, BM, 1987.
- Barro, Robert y Sala-i-Martin, Xavier, *Economic Growth*, Cambridge, McGraw-Hill, 1995.
- Bauer, Peter, *West African Trade: A Study of Competition, Oligopoly and Monopoly in a Changing Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1954.
- Bhagwati, Jagdish, *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Baltimore Pub. Co., 1978.
- _____, "Directly Unproductive, Profit Seeking (DUP) Activities", *Journal of Political Economy*, núm. 90, 1982, pp. 988-1002.
- Bradford, J. Jr. y N. Chackwin, "Alternative Explanations of the Trade-Output Correlation in East Asian Economies", *OECD Development Centre Technical Paper*, 87, 1993.
- Brander, James y Paul Krugman, "A Reciprocal Dumping Model of International Trade", *Journal of International Economics*, núm. 15, 1983, pp. 313-321.
- Brown, Drusilla K., "Measures of Openness", en R. E. Baldwin (ed.), *Trade Policy and Empirical Analysis*, Chicago: University of Chicago Press, 1998, pp. 147-203.
- Bruton, Henry, "Import Substitution", en *Handbook in Development Economics*, vol. 2, eds. Holis Chenery and T. N. Srinivasan. Amsterdam, 1989, pp.1601-1644.
- Chiswick, Barry y Timothy Hatton, "Globalization in Historical Perspective Conference", *National Bureau of Economic Research*, Santa Barbara, 3-6 mayo, 2001.
- Coe, David, Elhanan Helpman y Alexander Hoffmaister, "North-South R&D Spillovers", *Economic Journal*, 107, 1997, pp. 134-149.
- Dollar, David, "Outward-oriented Developing Economies Really Do Grow more Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985", *Economic Development and Cultural Change*, 1992, pp. 523-544.
- _____, y Aart Kraay, *Trade, Growth and Poverty*, Development Research Group, World Bank, 2001.
- Edwards, Sebastian, "Trade Orientation, Distortions and Growth in Developing Countries", *Journal of Development Economics*, núm. 39, 1992, pp. 31-57.
- _____, "Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, núm. 31, 3, 1993, pp. 1358-1393.
- _____, "Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?", *The Economic Journal*, 108, núm. 44, 1998, pp. 383-398.
- Evenson, Robert E. y Lakhwinder Singh, "Economic Growth, International Technology Spillovers and Public Policy: Theory and Empirical Evidence from Asia", *Discussion Paper*, 777, Economic Growth Centre, Yale University, 1997.
- Feenstra, Robert, "Trade and Uneven Growth", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 3276, 1990.
- Frankel, Jeffrey y David Romer, "Does Trade Cause Growth?", *American Economic Review*, vol. 88, núm. 3, 1999, pp. 379-399.
- Grossman, Gene G. y Elhanan Helpman, *Innovation and Growth in the Global Economy*, The MIT Press, Cambridge, 1991.

- Hamilton, Alexander, *Report on Manufactures*, Reprinted en 1913, U.S. Senate Documents, XXII, 172, Washington D. C., US Congress, 1791.
- Harrison, Ann, "Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries", *Journal of Development Economics*, núm. 48, 1996, pp. 419-447.
- Heckscher, Eli, "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income," *Ekonomisk Tidskrift*, 1919, pp. 497-512.
- Helpman, Elhanan, "Growth, Technological Progress, and Trade", *National Bureau of Economic Research*, Cambridge, reprint, 1145, 1988.
- _____ y Paul Krugman, *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, The MIT Press, 1985.
- Hirschman, Albert O., "The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 82, 1, 1968, pp. 1-32.
- Jones, Robert W., "The Structure of Simple General Equilibrium Models", *Journal of Political Economy*, núm. 73, 1965, pp. 557-572.
- Krueger, Anne O., *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, Cambridge, MA: Ballinger Pub. Co. for National Bureau of Economic Research, 1978.
- _____, "Government Failures in Development", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 3340, 1990.
- _____, "Trade Policy and Economic Development and Welfare", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 1997, 5896.
- Krugman, Paul R., "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, núm. 9, 1979, pp. 469-479.
- _____, "Strategic Trade Policy and the New International Economics", Cambridge, MIT Press, 1986.
- _____ y Alasdair Smith, *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, Cambridge, University of Chicago Press, 1994.
- Leamer, Edward, "Measures of Openness", en Robert E. Baldwin (ed.), *Trade Policy and Empirical Analysis*, Chicago, University of Chicago Press, 1988, pp. 147-203.
- Lee, Jong W., "International Trade, Distortions, and Long-run Economic Growth", *International Monetary Found Staff Papers*, vol. 40, núm. 2, 1993.
- Levine, Ross y David Renelt, "A Sensitive Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, vol. 82, núm. 4, 1992, pp. 942-963.
- Lindert, Peter H. y Jeffrey G. Williamson, "Does Globalization Make the World More Unequal?", *National Bureau of Economic Research*, Globalization in Historical Perspective Conference, en Santa Barbara, California, mayo 3-6, 2001.
- List, Frederich, *The National System of Political Economy*, London, Longmans, Green & Co., 1885, reprinted by Fairfield August M. Kelley, 1841, 1977.
- Little, Ian, Tibor Scitovsky y Maurice Scott, *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study*, Cambridge, Oxford University Press, 1970.
- Lucas, Robert, "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, núm. 22, 1988, pp. 3-42.
- Matsuyama, Kiminori, "Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth", *Journal of Economic Theory*, núm. 58, 1992, pp. 317-334.
- Michaley, Michael, "Exports and Growth: An Empirical Investigation", *Journal of Development Economics*, núm. 4, 1, 1977, pp. 49-53.
- Mill, John. S., "Principles of Political Economy", en *Collected Works of John Stuart Mill*, ed. J.M. Robson, vol. 3, University of Toronto Press, 1848, pp. 918-919.
- Panagariya, Arvind y Dani Rodrik, "Political Economy Arguments for a Uniform Tariff", *International Economic Review*, núm. 34, 1993, pp. 685-703.
- Papageorgiou, Demetris, Michael Michaely y Arneane Choksi (eds), *Liberalizing Foreign Trade*, vols. 1-7. Oxford, Blackwell, 1991.
- Prebisch, Raúl, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, Lake Success: United Nations, Department of Economic Affairs, 1950.
- Pritchett, Lant, "Measuring Outward Orientation in LDC's: Can It Be Done?", *Journal of Development Economics*, vol. 49, núm. 2, Washington, DC, World Bank, 1990, pp. 307-335.
- Pritchett, Lant y Geeta Sethi, "Tariff Rates, Tariff Revenue and Tariff Reform: Some New Facts", *The World Bank Economic Review*, 8, núm. 1, 1994, pp. 1-16.

- Quah, Danny y James Rauch, "Openness and Rate of Economic Growth", *Working Paper*, San Diego, University of California, 1990.
- Reynolds, Lloyd G., *Economic Growth in the Third World, 1850-1980*, New Haven, Yale University Press, 1985.
- Ricardo, David, *On The Principles of Political Economy and Taxation*, London, John Murray, Albemarle-Street, 1817.
- Rivera-Bátiz, Luis A. y Paul M. Romer, "Economic Integration and Endogenous Growth", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 106, 1991, pp.531-555.
- _____ y Danyang Xie, "Integration among Unequals", *Regional Science and Urban Economics*, núm. 23, 1993, pp. 337-354.
- Rodríguez, Francisco y Dani Rodrik, "Trade Policy and Economic Growth. A Skeptics Guide to the Cross-National Evidence", en B. Bernanke, K. S. Rogoff (eds.), *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge, MIT Press, 2001.
- Rodrik, Dani, "Trade and industrial policy reform", *Handbook of development economics*, vol. 3B, cap. 45, 1995, pp. 2925-2982.
- _____, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi, "Institutions Rule: the Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 9305, 2002.
- Romer, Paul M., "What Determines the Rate Growth and Technological Change?", *World Bank Working Papers*, 1989, 279.
- Romer, Paul M., "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Pt. 2, 98, núm. 5, 1990, pp. 71-102.
- Sachs, Jeffrey D. y Andrew M. Warner, "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brooking Papers on Economic Activity*, 1995, pp. 1-118.
- Sala-i-Martin, Xavier, "I Just Ran Two Million Regressions", *American Economic Review*, 87, núm. 2, 1997, pp.178-183.
- Singer, Hans, "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review*, 40, núm. 2, 1950, pp. 473-485.
- Smith, Adam, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, de la versión de 1776; revisión y adaptación al castellano moderno de la traducción de José Alonso Ortiz por la redacción de *España Bancaria*; prólogo de José M. Tallada, 1794.
- Wacziarg, Romain, "Measuring the Dynamic Gains from Trade", *World Bank Economic Review*, núm. 15, 2001, pp. 393-429.
- Williamson, John, "The Progress of Policy Reform in Latin America", *Policy Analyses in International Economics*, 28, Washington D.C., Institute for International Economics, 1990.
- _____, "The Evolution of Global Labour Markets in the First and Second World Since 1830: Background Evidence and Hypotheses", *Working Paper on Historical Factors and Long Rung Growth*, 36, Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, 1992.
- Wolf, Holger, "Trade Orientation: Measurement and Consequences", *Estudios en Economía*, 20, núm. 20, 1993, pp. 52-72.
- Yanikkaya, Halit, "Trade Openness and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation", *Journal of Development Economics*, núm. 72, 2003, pp. 57-89.
- Young, Alwyn, "Learning-by-doing and the dynamic effects of international trade", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 106, 1991, pp. 369-405.