

Apertura Comercial y Desarrollo Económico: la incansable búsqueda de un lazo conductor

Daniel Glatstein

Secretaría de Industria, Ministerio de Industria
dglats@industria.gob.ar

Resumen

Este trabajo estudia los intentos por encontrar un vínculo común entre la apertura comercial y el desarrollo económico. Se revisan investigaciones anteriores y se advierte que no se han logrado encontrar elementos que permitan inferir una relación directa y significativa entre las variables analizadas. No obstante lo cual, desde diferentes organismos multilaterales se realizan recomendaciones asumiendo que dicha relación existe. Se concluye que la política comercial debe ser vista como un elemento más dentro de una estrategia general de desarrollo y no como una herramienta que por sí sola garantice resultados de manera independiente.

Palabras clave: apertura comercial, desarrollo económico, política comercial. Código JEL: F43, O24.

Fecha de recepción: 16 de septiembre de 2014

Fecha de aceptación: 19 de diciembre de 2014

1. Introducción

La apertura comercial es una de las políticas que suelen proponerse a un conjunto de países a los que se los agrupa bajo el nombre de “países en vías de desarrollo” con el objeto de que puedan alcanzar los estándares de vida de los países más desarrollados.

Desde algunos sectores del pensamiento económico se plantea que el fomento del comercio exterior es una herramienta eficaz para lograr expandir el nivel de renta y alcanzar el desarrollo. Instituciones multilaterales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), han regularmente aconsejado en favor de la reducción de las barreras al comercio, entendiendo que este mecanismo funciona como herramienta válida y efectiva para conseguir mayores tasas de crecimiento.

* Se agradece la colaboración y comentarios de la Lic. Julieta Salas.

El argumento principal en que se basa esta hipótesis es que el comercio permite que cada nación se especialice en la producción de aquellos bienes para los cuales cuenta con ventajas relativas, logrando así un mayor grado de eficiencia.

Por otra parte, también se considera que el comercio fomenta mejoras en la productividad por efecto de externalidades positivas como ser la mayor distribución de la información, generando tasas de crecimiento superiores en aquellos países más involucrados con el comercio internacional. De igual forma, la mayor apertura genera una exigencia de competitividad más elevada que estimula una gimnasia de superación productiva, aumentando así la productividad.

Estas posiciones están lejos de contar con un consenso generalizado a pesar de que desde hace años se han discutido en ámbitos académicos y políticos. Y aunque se encuentran en debate sin un resultado definitivo, se siguen haciendo recomendaciones de apertura comercial, asumiendo como válida la hipótesis que sostiene que existe una causalidad entre apertura comercial y desarrollo económico.

Sin embargo, la experiencia internacional no permite inferir que existe una causalidad directa e inequívoca entre apertura comercial y crecimiento económico, y mucho menos que se pueda esperar que el desarrollo se alcance como consecuencia del mayor intercambio comercial. Los intentos por encontrar un lazo conductor entre las dos variables han obtenido resultados poco satisfactorios y controvertidos en cuanto a la metodología utilizada.

2. Asignación de Recursos e Intercambio Comercial

La “Teoría de las ventajas Comparativas” de David Ricardo plantea que las naciones pueden



beneficiarse de sus diferencias mediante una relación comercial en la que cada una se focaliza en la producción de aquellos bienes que puede producir relativamente mejor, destinando sus factores productivos a estos bienes en los que mejor desempeño tiene. De esta forma se espera que a partir de la complementación entre distintas naciones, el producto agregado total sea mayor y todas las naciones se beneficien del intercambio.

La idea central que subyace en esta teoría es que aún siendo un país inferior en la productividad de todos los bienes en términos absolutos, siempre hay bienes en los que se tiene ventajas relativas. Según esta visión, se podría afirmar que a mayor apertura más se vería favorecido un país. Sin importar si se trata de uno rico o uno pobre, industrializado o no, etc. Porque utilizaría sus factores de producción para los bienes que en términos relativos mejor sabe hacer e importaría aquellos productos en los que menor performance relativa tiene.

No obstante, existen posiciones en el sentido contrario. Según el economista griego Arghiri Emmanuel (1911-2001), para entender las razones por las cuales existen países ricos y países pobres, hay que detenerse a observar qué es lo que ocurre con los “Términos del Intercambio”. Según esta visión, lo que se verifica es el deterioro permanente de los precios de los bienes que producen los países periféricos. Emmanuel observa que en la primera mitad del siglo XX la productividad de los países industrializados aumentó con relación a la de los países rezagados en cerca de un 100%, por consiguiente, los precios de los productos manufacturados deberían haber bajado en un 50% con respecto a los bienes primarios. Pero esto no es lo que ocurrió. Tengamos en consideración que hasta los últimos años del siglo pasado, antes de la irrupción de China y otros países como grandes actores de la economía mundial, en general se creía que los términos del intercambio tendían a agravarse de forma permanente en perjuicio de los países menos desarrollados, tal como también planteaba el economista argentino Raúl Prebisch, aunque con otros argumentos.

Lo que señala Emmanuel es que más allá e independientemente de la dominación política y de todas formas de colonialismo, los países avanzados extraen de sus simples relaciones comerciales con los países atrasados un beneficio extra. Entonces, el intercambio desigual es imputable a

una relación comercial entre un país rico y uno pobre, cualquiera sea el bien que intercambien.

Para demostrar tan ambiciosa hipótesis, se basa en la “Ley del Valor” de Karl Marx. El intercambio desigual se produce cuando dos mercancías se intercambian en una relación diferente de la que resulta de esta ley. Y esto se produce en cada intercambio, por la diferencia de salarios que existe entre los dos países involucrados en la transacción comercial. Cuanto mayor es la diferencia entre los salarios de dos países que comercian, mayor es la desigualdad en el intercambio.

De acuerdo a lo precedente, un país desarrollado se vería más beneficiado por la apertura económica, se apropiaría de una ganancia extraordinaria y se enriquecería más. De igual modo, al país desarrollado le sería más conveniente aumentar sus relaciones comerciales con los países pobres o de bajos salarios. En el mismo sentido, a un país relativamente pobre le convendría cerrarse al comercio internacional para no engordar los tesoros del país rico en detrimento de su exigua riqueza. O bien, comerciar con países aún más pobres.

3. Apertura Comercial y Eficiencia Productiva

A lo largo de los últimos 30 años se han realizado distintas investigaciones empíricas en busca de un lazo conductor que relacione la apertura comercial con la eficiencia productiva, o directamente con una aceleración en la tasa de crecimiento. Lo que se ha observado es que resulta muy complejo estimar el impacto del comercio en el ingreso. Se pueden plantear regresiones pero no se puede dejar de considerar los problemas de interpretación que se suscitan con los resultados obtenidos.

Una de las dificultades que se percibe al intentar ligar la aceleración en la tasa de crecimiento a una mayor apertura comercial es, como señalaron Elhanan Helpman (1988) y Rodríguez-Rodrick (2001), que la participación del comercio podría ser endógena. Podría darse la situación de que aquellas naciones que adoptan políticas en fomento del intercambio comercial, sean también aquellas que adoptan otras políticas de desregulación y fomento del comercio interior, políticas de estabilización monetaria y otras. De esta forma, podría suceder que las mejoras observadas en una serie de datos no obedezcan a

la apertura comercial, sino a alguna o varias de las otras políticas mencionadas.

Por otra parte, Frankel y Romer (1999) si bien adhieren a la hipótesis que plantea que el comercio causa un mayor crecimiento, aceptan que hay elementos que llevan a distorsionar los resultados. Algunos países comercian más simplemente porque se encuentran cerca de países muy poblados, mientras que otros países podrían comerciar menos por encontrarse físicamente más aislados o alejados de los centros de consumo más importantes. Asimismo, es esperable que los países pequeños tengan un mayor coeficiente de apertura, entendido por el ratio $(\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}) / \text{PIB}$, ya que existirán muchos bienes que no puedan proveerse a través del mercado interno. De igual forma, una economía de gran tamaño puede tener un coeficiente de apertura más bajo, al contar con un mayor volumen de comercio interno.

Dollar y Kraay (2000), en su afán por encontrar un sustento para la hipótesis que sostiene que el comercio facilita el crecimiento, plantean comparaciones entre pares de países, como Costa Rica y Honduras, Vietnam y Burma, etc. Por supuesto, arriban a la conclusión esperada, pero lo cierto es que este tipo de planteo carece del rigor científico necesario para poder defenderlo con robustez, puesto que hay infinidad de variables potencialmente influyentes en la aceleración de las tasas de crecimiento, y pretender que los distintos resultados observados entre pares de países elegidos de forma discrecional son atribuibles a la política comercial, termina siendo arbitrario y tautológico. De cualquier forma, el argumento principal del artículo "Trade, Growth, and Poverty" (2000) se sostiene en una comparación entre grupos de países: globalizados y no globalizados. Los resultados a los que arriba son los buscados para sostener la hipótesis. No obstante, Nye, Reddy y Watkins (2002) les plantean una crítica muy sólida que debilita los argumentos de Dollar y Kraay, basándose en la forma en que determinan que un país es globalizado o no lo es. El planteo principal de Dollar y Kraay es que aquellos países que más aumentaron su comercio son aquellos que tomaron políticas de apertura, lo cual no es comprobado científicamente ni se puede inferir o aceptar por cierto, ya que hay una gran cantidad de factores que pueden incidir en el aumento del comercio, como la tecnología y organización de capacidades productivas, institu-

ciones domésticas, la posición de los potenciales socios comerciales, etc. Adicionalmente, agregan otros conceptos interesantes para el análisis.

Uno de estos conceptos es el de la causalidad entre comercio y crecimiento. Lo que plantean Nye, Reddy y Watkins es la posibilidad de que un crecimiento mayor en una economía determinada sea la causa del crecimiento en el comercio, y no al revés. Es habitual que las economías en crecimiento tengan mayores volúmenes de importaciones, y bien podría darse que el crecimiento en el ingreso motive mejoras en la productividad, la inversión y finalmente mayores flujos de exportación.

O sea que podría ser que políticas sin relación directa con el comercio generen mayores niveles de ingreso, y que de manera indirecta provoquen que estos países desarrollen un volumen comercial más elevado, creando una correlación entre dos variables sin que en realidad exista una causal directa entre éstas.

Un ejemplo que dan estos autores es el de inversión en infraestructura, la cual posibilitaría un mayor desarrollo doméstico, mientras que simultáneamente reduciría costos que posibilitarían un mayor flujo de exportaciones, incrementando la proporción del comercio en relación al PIB.

Las dificultades señaladas para demostrar que una mayor apertura comercial eleva las tasas de crecimiento, ha llevado a algunos autores a idear soluciones ad-hoc para sostener la hipótesis. En este sentido, el trabajo de Chang, Kaltani y Loayza (2005) propone que la apertura comercial logra mejorar las tasas de crecimiento en aquellas naciones que aplican medidas complementarias, entre las que nombran: (1) mejoras en el capital humano, (2) mayor alcance del sistema financiero, (3) inversión en infraestructura. Sin embargo, no logran demostrar que es la apertura comercial complementada con estas medidas, y no simplemente el resultado de estas medidas independientemente de la apertura comercial, lo que permite alcanzar un mayor crecimiento.

4. Apertura Comercial en Relación a la Pobreza y la Distribución del Ingreso

Las hipótesis en torno a los beneficios que proveen a la sociedad la mayor apertura comercial

llegan también a temas sensibles como la pobreza y la distribución del ingreso.

En términos generales, los autores que promueven la profundización del comercio basan su argumentación en que el mayor crecimiento que se obtiene a partir de las políticas de apertura tiene un impacto parejo en la población. De esta forma, el aumento en el nivel del ingreso permite que algunos individuos logren superar la línea de pobreza. En esta línea de pensamiento, Dollar y Kraay (2000) reconocen que no encuentran correlación significativa entre la participación en el ingreso del quintil más pobre y la variación anual de los cambios en el coeficiente de apertura. De igual forma, afirman que no se registra relación entre el coeficiente de Gini y la variación en el coeficiente de apertura.

Otro enfoque interesante para considerar es el que plantean Gourdon, Maystre y De Melo en el artículo "Openness, Inequality, and Poverty: Endowments Matter" (2006). Aquí se plantea que el resultado de la estrategia de bajar tarifas para incrementar el comercio está relacionado con las dotaciones de factores de producción con que cuenta cada nación. Según esta visión, una mayor apertura comercial tendrá un resultado previsible dependiendo de cuáles sean los factores productivos con que se cuenta.

Uno de los problemas metodológicos que se observa en este artículo, así como en muchos otros que buscan correlaciones entre el nivel de los derechos de importación o la variación de éstas y alguna otra variable, como ser crecimiento, coeficiente de Gini, ingreso de determinado quintil, etc. es que la magnitud de las tasas promedio ponderado con que se grava a los productos importados bien puede no reflejar la política comercial de un país, ya que existe una cantidad indeterminada de trabas no arancelarias¹ que limitan la fluidez del comercio entre naciones. De esta forma puede darse el caso de que un determinado país grave menos las importaciones que otro pero limite ciertas compras externas utilizando restricciones de otra índole, como por ejemplo: barreras sanitarias y fitosanitarias, licencias no automáticas, medidas financieras, medidas relacionadas con la propiedad intelectual, etc.

Por otra parte y aún suponiendo que este tipo de análisis pudiese alcanzar una mayor robustez metodológica, tendría un problema adicional, y es que las observaciones pasadas difícilmente puedan interpretarse como una regla que se pueda trasladar temporalmente del pasado al futuro. La estructura económica de los países va cambiando a lo largo del tiempo con lo cual sería aventurado suponer que una mayor apertura comercial en un período específico de tiempo tenga los mismos resultados que en otro período, donde seguramente cambien las tecnologías aplicadas a la producción y por lo tanto, también se modifique la importancia relativa asignada a la dotación de los factores de producción.

Este mismo problema metodológico se puede observar en el artículo de Galiani y Porto, "Trends in Tariff Reforms and Trends in Wage Inequality" (2006). Donde se plantea que las políticas de mayor apertura comercial en Argentina incrementaron la brecha salarial entre aquellos empleados de alta y los de baja calificación. Según Galiani y Porto, las bajas en los impuestos a la importación explican una cuarta parte del incremento en la brecha salarial entre los empleados de alta y baja calificación de Argentina en los años 1970's, y también logran explicar un 10% en el incremento de la brecha salarial en los 1990's en este mismo país. O sea que los mismos autores del artículo reconocen que el impacto de una mayor apertura comercial en la brecha salarial, entre alta y baja calificación, varía sensiblemente de una década a otra. De esta forma, vemos que si bien puede ser información valiosa para comprender la historia económica, no puede trasladarse temporalmente de forma tal que pueda utilizarse para predecir el desenlace futuro de determinadas políticas en materia comercial, por lo cual no tendría sentido plantear recomendaciones en materia de apertura comercial basándose en las dotaciones de factores de producción.

Otro enfoque relevante para la discusión es el que realizan Le Goff y Singh (2013), el cual resulta comparable con el mencionado trabajo de Chang, Kaltani y Loayza (2005). Abocados a estudiar el aporte de la apertura comercial en reducir la pobreza en África, y al ver que los resultados obtenidos no han sido igualmente positivos para todos los países que aumentaron su coeficiente de apertura, Le Goff y Singh concluyen que la apertura comercial resulta efectiva para reducir los niveles de pobreza en aquellas naciones que complementan la apertura comercial con otras

1. Informe Sobre el Comercio Mundial 2012 (2012). *Comercio y Políticas Públicas: Análisis de las Medidas No Arancelarias en el Siglo XXI*. Organización Mundial del Comercio, 2012.

políticas: (i) crecimiento del sector financiero, (2) mejora en los niveles de educación y (3) fortaleza de los gobiernos. Lógicamente, con los mismos resultados que obtienen Le Goff y Singh, uno podría concluir que son el crecimiento del sector financiero, la mejora en la educación y la fortaleza de los gobiernos (en una región políticamente muy inestable) las variables que inciden en la reducción de la pobreza, y no la mayor o menor apertura comercial de estos países.

5. Apertura Comercial y Desarrollo Económico

A lo largo de los últimos 50-60 años han sido varios los países que han logrado atravesar exitosamente el camino que va desde el subdesarrollo hasta el desarrollo. Hay abundante literatura y han sido largamente estudiadas las estrategias utilizadas por países como Corea del Sur, Singapur, Malasia y el resto de los llamados “Tigres Asiáticos”.²

Estos países no replicaron con exactitud las mismas estrategias. Algunos direccionaron el desarrollo con férreo control desde el Estado, otros le dieron más espacio a la libre asignación de factores por parte del sector privado, hubo países que aceptaron poca injerencia del capital extranjero y solamente en aquellos sectores en los que no tenían capacidades tecnológicas de capital nacional, mientras que otros países basaron su estrategia en la libre entrada de capitales foráneos.

No obstante, uno de los puntos en común que se observa entre estos procesos es la marcada orientación hacia los mercados externos. Más específicamente, vemos que se concentraron en exportaciones de manufacturas. Al no poseer mercados que pudieran absorber un número elevado de bienes, lograron economías de escala añadiendo mercados externos, y de esta forma fueron aumentando su productividad y consiguiente competitividad. Desde luego que hay otros factores que

determinaron el “Milagro Asiático”, pero sería el tema de otro artículo.

La estrategia de crecimiento vía exportaciones supone una diferencia muy marcada con el enfoque de la apertura comercial. El primero plantea gerenciar y direccionar el comercio, mientras que el otro supone que la baja de tarifas y de restricciones a la entrada de bienes extranjeros facilitará eventualmente también la salida de éstos.

Ocurre que el comercio es un “juego de suma cero”, lo que significa que la suma de todas las exportaciones es igual a la suma de todas las importaciones. A partir de este simple concepto se puede ver con claridad que el conjunto de la economía mundial no puede utilizar el modelo de crecimiento vía exportaciones, ya que resulta imposible que todos los países tengan una balanza comercial positiva en el mismo período.³

Es absolutamente lógico proponer como modelo de crecimiento económico al que utilizaron los países que más logros tuvieron en esta materia. Pero no puede ser sugerido al conjunto de los países del Mundo por la restricción que supone la identidad: total de exportaciones = total de importaciones.

La invocación hacia una mayor apertura comercial no debe entonces confundirse con la estrategia de crecimiento vía exportaciones. Y más aún, resulta muy difícil demostrar con argumentos y datos empíricos que una mayor apertura unilateral de las restricciones a las importaciones, como serían la baja de tarifas, mayores facilidades administrativas, remoción de barreras no arancelarias, etc. posibilitaría también el aumento de las exportaciones.

Adicionalmente podemos mencionar que la apertura unilateral llevada a cabo en forma abrupta y sin una estrategia de defensa de la producción local ha llevado con frecuencia a la destrucción de parte del aparato productivo local (Shafaeddin, 2005), puesto que no es sencillo y puede llevar mucho tiempo, lograr acomodar las capacidades productivas a los nuevos requerimientos de competitividad que supone la com-

2. Stiglitz, J. (1998). “Sound finance and sustainable development in Asia”. En *Keynote Address to the Asia Development Forum*, The World Bank.

Rigg, J. (2002). *Southeast Asia: The human landscape of modernization and development*. Routledge.

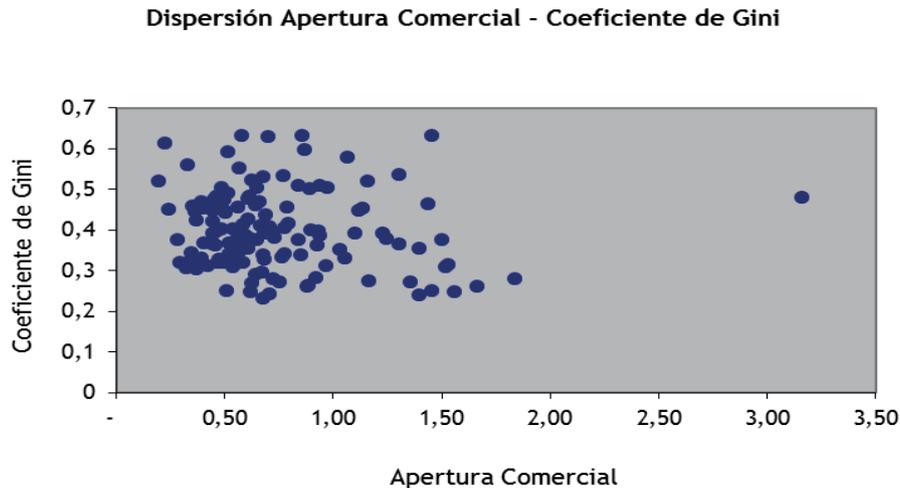
Haggard, S. (2004). Institutions and growth in East Asia. *Studies in comparative international development*, 38, 53-81.

Ang, J. B., McKibbin, W. J. (2007). “Financial liberalization, financial sector development and growth: evidence from Malaysia”. *Journal of Development Economics*, 84(1), 215-233.

3. Obstfeld M., Rogoff K. S. (2009). *Global imbalances and the financial crisis: products of common causes*. London: Centre for Economic Policy Research.

Bernanke B. (2007). “Global imbalances: recent developments and prospects”. Bundesbank Lecture speech, Sep.

Gráfico 1: Relación Apertura Comercial – Coeficiente de Gini



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y de la Organización Mundial de Comercio.

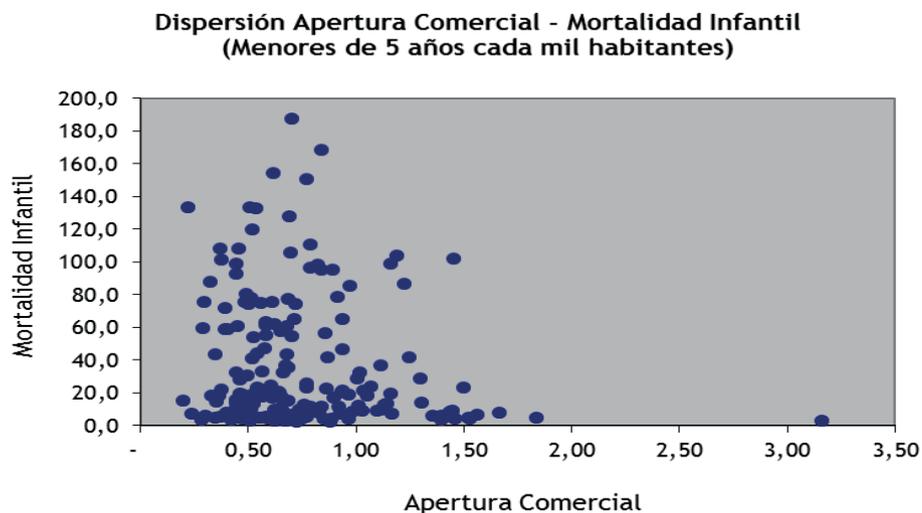
petencia de economías con mayores niveles de productividad relativa.

Si bien es cierto que en este artículo se ha criticado el hecho de basar el sostenimiento argumental de una hipótesis en una o varias regresiones, se ha considerado importante mostrar algunos datos empíricos para darle al artículo mayores elementos de análisis. En este sentido, se realizaron algunas regresiones y comparaciones de datos empíricos con el fin de darle al lector más elementos de valoración. Esto, sabiendo de antemano que de ninguna forma se pretende alcanzar conclusiones taxativas a partir de la observación, sino que sean éstas un elemento más a considerar con el objeto de enriquecer la discusión.

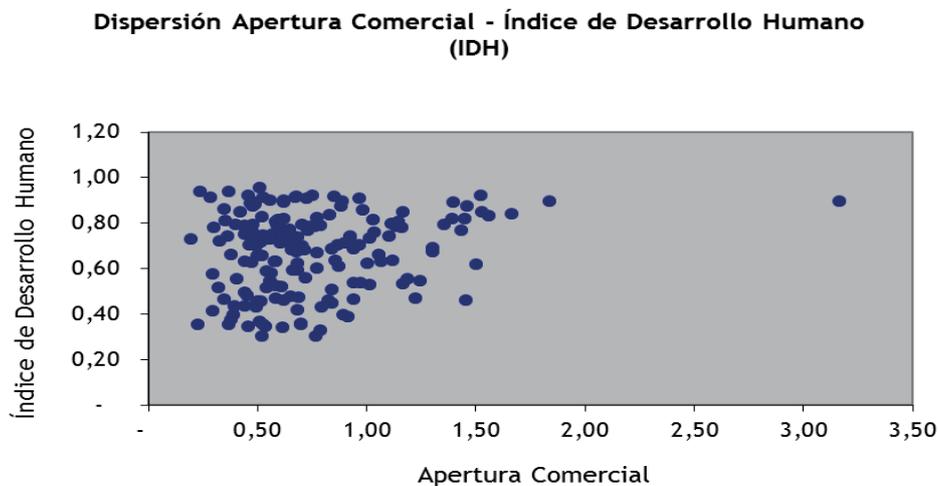
Para el Gráfico 1, se utilizaron los últimos datos disponibles de organismos multilaterales como el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio, se han correlacionado los coeficientes de apertura comercial y de Gini de 133 países. El coeficiente de correlación R^2 obtenido es inferior al 1%, lo cual representa un valor de significación irrelevante. Por lo tanto, lo que se observa en la foto actual es que no hay relación entre estas variables, algo que también se puede apreciar en el gráfico de dispersión.

Otra variable que se consideró relevante para buscar una relación entre la apertura comercial y el desarrollo económico es la mortalidad infantil. Con los datos de 175 países se obtuvo un coefi-

Gráfico 2: Relación Apertura Comercial – Mortalidad Infantil



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y de la Organización Mundial de Comercio.

Gráfico 3: Relación Apertura Comercial – Índice de Desarrollo Humano (IDH)

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y de la Organización Mundial de Comercio.

cienta de correlación R^2 de 2,5%. Vemos así que tampoco se observa una relación de significación entre los países de mayor apertura comercial y esta variable indicativa del desarrollo económico.

Por otra parte, elegir una variable representativa del desarrollo económico puede ser controversial. Naciones Unidas ha elaborado un índice que combina distintos indicadores con el objeto de que sirva de marco de referencia. El Índice de Desarrollo Humano (IDH) contempla variables de salud, educación y riqueza, de forma combinada. La correlación de variables entre la apertura comercial y el IDH de 175 países ha arrojado un R^2 inferior al 4%, lo cual también resulta un valor muy alejado de los guarismos que se deberían alcanzar para concluir que existe una relación sensible entre las variables. Vemos entonces que utilizando distintas variables indicativas de Desarrollo Económico, no se observa un lazo conductor entre éste y la Apertura Comercial.

De cualquier forma, no podemos dejar de considerar que en estas regresiones se han utilizado datos que representan un momento en el tiempo y no dan cuenta de la evolución, o sea del camino que ha recorrido cada país para posicionarse en más o en menos como país desarrollado. No obstante, podríamos suponer que si el desarrollo es alcanzable, entre otros factores, por una mayor apertura, los países más desarrollados propiciarían un mayor coeficiente de apertura para sus economías. Sin embargo, esto no es lo que ocurre en la práctica, y el Gráfico 3

es esclarecedor en este sentido. Hay países con un elevado IDH que cuentan con un coeficiente de apertura también relativamente alto, mientras que otros países con valores altos de IDH cuentan con un bajo coeficiente de apertura.

6. Consideraciones Finales

A lo largo del artículo se han mostrado algunos de los tópicos principales de la discusión en torno a la relación entre Apertura Comercial y Desarrollo Económico.

Si bien una parte considerable del pensamiento económico contemporáneo considera que la relación entre Apertura Comercial y Desarrollo Económico existe, es directa y significativa, lo cierto es que los distintos intentos por demostrar esta relación no han sido suficientemente convincentes, ya sea por los resultados obtenidos o por la metodología utilizada para probar la existencia inequívoca de esta relación.

Luego de muchos años de discusión académica y de intentos reiterados por encontrar un hilo conductor entre apertura comercial y desarrollo, no se han logrado resultados científicamente convincentes, que permitan inferir que efectivamente existe una relación directa y significativa entre estas variables.

Lógicamente, el hecho de que no haya podido ser plenamente demostrado y considerando las dificultades específicas que tiene la corroboración de una hipótesis en una ciencia social como

lo es la economía, tampoco podría decirse que estas variables están totalmente desconectadas y transitan por carriles independientes.

Lo que se ha intentado demostrar a partir de los argumentos planteados, es que no debería considerarse que propiciar una mayor apertura comercial sea una política que indiscutiblemente conduzca hacia un mayor crecimiento económico, y mucho menos pretender que permita alcanzar el desarrollo.

Por otra parte, aún aceptando que toda especialización conduce a una mayor eficientización, podría darse el caso de que una nación no se encuentre cómoda o a gusto con la especialización que la dinámica del mercado le ha conferido. Puede suceder que la ventaja comparativa de una nación recaiga en un conjunto de bienes con escasa dinámica expansiva, o vulnerables a cambios tecnológicos o de otra índole. La política industrial y tecnológica de una nación podría entonces no coincidir con la especialización que se debe atribuir en un ejercicio de estática comparada.

Las recomendaciones por parte de organismos multilaterales de una mayor apertura comercial generan entonces más confusión que resultados, puesto que la política comercial ideal de cada país dependerá de su estrategia general de desarrollo y deberá enmarcarse en un plan específico, que utilice la herramienta del comercio como complemento de otras variadas políticas que posibiliten alcanzar la meta del desarrollo.

7. Bibliografía

- Chang, R., Kaltani, L., y Loayza, N. (2005). "Openness can be good for growth: The role of policy complementarities". (No. w11787). National Bureau of Economic Research.
- Dollar, D., y Kraay, A. (2004). "Trade, Growth, and Poverty". *The Economic Journal*, 114(493), F22-F49.
- Frankel, J. A., y Romer, D. (1999). "Does trade cause growth?". *American Economic Review*, 89, 379-399.
- Galiani, S., y Porto, G. G. (2010). "Trends in Tariff Reforms and in the Structure of Wages". *The Review of Economics and Statistics*, 92(3), 482-494.
- Gourdon, J., Maystre, N., y De Melo, J. (2008). "Openness, inequality and poverty: Endowments matter". *Journal of International Trade and Economic Development*, 17(3), 343-378.
- Helpman, E. (1988). "Growth, technological progress, and trade". *Empirica*, 15(1), 5-25.
- Le Goff, M., y Singh, R. J. (2013). "Does trade reduce poverty? a view from Africa". World Bank, Policy Research Working Paper 6327.
- Nye, H. L., Reddy, S., y Watkins, K. (2002). "Dollar and Kraay on 'Trade, Growth and Poverty': A Critique". Columbia University.
- Rodriguez, E., y Rodrik, D. (2001). "Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence". In *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Volume 15 (pp. 261-338). MIT Press.
- Shafaeddin, M. S. (2005). "Trade Liberalization And Economic Reform In Developing Countries: Structural Change Or De-Industrialization?," UNCTAD Discussion Papers 179, United Nations Conference on Trade and Development.