

# CHINA: LA APERTURA REVISITADA

Pierre Salama\*

## Abstract

In the economic literature, the opening of an economy is very often presented like a factor accelerating the economic growth. Behind the expression “openness” hides very often the wish, if it is not the obligation at the time of the negotiations with the international Institutions, that this one is the effect of a free trade policy. But the opening of an economy can be also the product of an economic policy aiming to control it, mobilizing the exchange rates, the preferential interest rates, the targeted subsidies, a selective and temporary protectionism. The effects on the growth are then fundamentally different. The object of this contribution is to analyze different ways to practice the opening of an economy from a double viewpoint: empiric while taking the examples offered by many Asian countries such as China and theoretical criticizing the free trade thesis.

**Keywords:** free trade, control of openness, industrial policy, Asia, Latin America

## Resumen

En la literatura económica, la apertura de una economía es muy a menudo presentada como un factor que acelera el crecimiento económico. Detrás de la expresión “apertura” se esconde muy a menudo el deseo, si ello no es una obligación al momento de las negociaciones con las Instituciones internacionales, que este sea el efecto de una política de libre comercio. Pero la apertura de una economía también puede ser el producto de una política económica que apunte a controlarla movilizand los tipos de cambio, las tasas de interés preferenciales, los subsidios focalizados, un proteccionismo selectivo y temporal. Los efectos sobre el crecimiento son entonces fundamentalmente diferentes. El objeto de esta contribución es analizar diferentes maneras de practicar la apertura de una economía desde un doble punto de vista: empíricamente, tomando los ejemplos ofrecidos por muchos países asiáticos como China, y teóricamente, criticando las tesis del libre comercio.

**Palabras claves:** libre comercio, control de la apertura, política industrial, Asia, América latina

---

\* Francés, Economista, Profesor de la Universidad de París XIII, miembro del CEPN-CNRS, Director científico de la revista *Tiers Monde*, e-mail: salama@seg.univ-paris13.fr, <http://perso.wanadoo.fr/pierre.salama/>

## Introducción

El crecimiento mundial del comercio exterior ha sido en promedio holgadamente más elevado que el del PIB mundial estos treinta últimos años. La idea de establecer una relación de causalidad entre el crecimiento del uno y del otro se viene naturalmente a la mente. Yendo más lejos, numerosos economistas consideran que el único medio de aumentar la tasa de crecimiento del PIB es dejar al mercado operar libremente una asignación óptima de los recursos de cada país *gracias* al libre comercio. Ciertos economistas<sup>1</sup> consideran (aún...) que la apertura de las economías, a consecuencia de la adopción de una política de libre comercio reconociendo las virtudes del Mercado, debería conducir a los países fuertemente dotados de trabajo no cualificado y de poco capital a especializarse en la producción y exportación de productos manufacturados “*labour using*”.

La apertura de una economía no significa necesariamente el reconocimiento de las virtudes de las leyes del Mercado. Ella es a menudo el resultado de una política deliberada del Estado: subvenciones a la exportación, políticas de tasa de interés selectiva, proteccionismo temporal y selectivo, expresión de una política industrial activa, han caracterizado los modos y las secuencias de la apertura de los principales países asiáticos estos cuarenta últimos años (Lall, 2004:anexo) y más particularmente en China estos veinticinco últimos años. Se sabe también que la apertura de las economías produce sobre todo especializaciones intrasectoriales, bien distantes de las especializaciones intersectoriales, fundadas sobre las dotaciones relativas de los factores de producción. Los países que permanecen especializados en productos primarios, agrícolas y mineros, son hoy marginados del comercio internacional, a menos que procedan a una “industrialización” de su agricultura desarrollando una agroindustria que utilice técnicas de punta, tanto al nivel de los inputs como de los bienes de equipamiento (Chile, Argentina por ejemplo). La estructura del comercio internacional de los países en vías de desarrollo se ha visto profundamente transformada desde hace un poco más de dos décadas. En 1980, el 25% de las exportaciones de estas economías se basaban en productos manufacturados, en 1998, este porcentaje asciende al 80% y después continúa creciendo (Banco Mundial, 2004:45). Estos países, poco numerosos, orientan por tanto sus exportaciones hacia productos manufacturados. China ofrece un claro ejemplo de esta orientación. Los otros, los países menos avanzados, son cada vez más marginados en el comercio internacional. Esta nueva orientación no corresponde pues a una especialización de acuerdo con los “cánones” de la “teoría pura del comercio internacional”

Como siempre la realidad es, sin embargo, más compleja de lo que parece. Las economías asiáticas devenidas emergentes han podido, por ejemplo, beneficiarse de “ventajas” vinculadas a las dotaciones relativas de factores (esencialmente mano de obra barata y poco protegida), pero, de una parte, estas son ventajas en costos absolutos de tipo smithiano<sup>2</sup> y, de otra parte, lo son solo para mejor crearse nuevas “ventajas” más promisorias. El precio de su mano de obra a menudo les ha permitido obtener así ventajas *absolutas* sobre un número muy restringido de productos, cuando existía un espectro de técnicas que permitían utilizar combinaciones productivas poco

---

<sup>1</sup> Ver en particular el informe del Banco Mundial (2004:31-32) donde se hace referencia a este enfoque

<sup>2</sup> Que no hay que confundir con las ventajas comparativas tipo Ricardo versión Heckscher-Ohlin, como se lee a menudo.

intensivas en capital sustituibles por combinaciones intensivas en capital y permitiendo una rentabilidad superior. Y es a partir de esta ventaja que pudieron, gracias a una política industrial activa, flexibilizar su aparato de producción hacia la producción de productos que requieren aun más capital, trabajo cualificado, teniendo una elasticidad renta mayor. Sea en el caso de Corea, Taiwán, Brasil o China, se puede observar este movimiento hacia una tecnificación acrecentada como acabamos de destacar y esto a pesar del costo aún escaso de su mano de obra. La verdadera “amenaza” para los países desarrollados, a un plazo más o menos cercano, no es que estos países se especialicen en productos intensivos en mano de obra poco cualificada (“*labour using*”), como lo hacen al principio, sino que compitan a largo plazo con las empresas localizadas en estos países sobre productos de alta tecnología, intensivos en capital, utilizando una mano de obra cualificada y escasamente remunerada.<sup>3</sup>

A partir de un importante apoyo directo e indirecto del Estado, el crecimiento de China se efectúa con la ayuda de un doble proceso de acumulación primitiva: el primero en el sentido de Marx, dirigido a superexplotar la migración de los campos a las ciudades imponiendo una “administración libre de su fuerza de trabajo”; el segundo, nuevo, original, consiste en aprovechar las ganancias obtenidas en las empresas que utilizan mucha mano de obra escasamente remunerada para invertir en sectores de tecnología más sofisticada<sup>4</sup> y que utiliza una mano de obra más cualificada, mejor remunerada que la no cualificada, pero percibiendo rentas muy bajas comparadas con las que rigen en las economías semiindustrializadas.

#### A. Una apuesta sobre nuevas estructuras

China se exhibe hoy como ejemplo a los países en vías de desarrollo como el país que, gracias a la recobrada confianza en las leyes del mercado, ha conocido un muy fuerte crecimiento estos últimos veinticinco años. Limitándose a los quince años más recientes, se observa que el crecimiento de su producto interno bruto real de 1990 a 1994 fue de 12,4% al año (10,7% per cápita), de 8,3% de 1995 al 1999 (7,3% per cápita) según el Banco Mundial, de 8,5% de 1995 a 2003 según el BRI, con un “peak” de 9,5% en 2004, y una tasa probablemente equivalente en 2005, con una inflación despreciable desde 1997. El PIB per cápita chino, medido a tipo de cambio constante, comparado con el de los países del G-7 (USA, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón y el Reino Unido) pasó de un poco menos de 1% en 1960 al 2,5% en 2000, mientras declina fuertemente para América latina, pasando del 18% al 12% entre las mismas fechas (Palma, 2004:7).

El PIB por habitante se eleva a un poco más de 1.000 dólares (1.096 exactamente) en 2003 lo que, estimado en dólares de paridad de poder adquisitivo, se traduce en un PIB per cápita de 5.486 dólares PPA (Mc Kinsey, 2004). Por oposición, los otros países asiáticos conocieron tasas de crecimiento menores y sobre todo más volátiles, habiendo sufrido algunos una crisis profunda a fines de los años noventa. En cuanto a las economías latinoamericanas, ellas parecen estar

---

<sup>3</sup> Así como lo destaca por ejemplo la revista *Business Week*: ver el número del 6 de diciembre de 2004 titulado “The three scariest words in US industry: cut your price...”

<sup>4</sup> Sin embargo, a diferencia de Corea, China invierte aún relativamente poco en investigación (un poco menos del 1% del PIB), pero que en cambio hace grandes esfuerzos en materia de educación y hoy de compra de empresas de países desarrollados con el fin de apropiarse de mercados y conocimientos tecnológicos.

afectadas por un estancamiento (2% de crecimiento entre 1995 y 2003), particularmente volátil, del que se empeñan en salir de manera duradera. La experiencia china podría pues nutrir un cierto optimismo, aunque con serios “bemoles”. La pobreza por cierto ha disminuido fuertemente, pasando de 50% en 1980 a 10% en 1996 por término medio, pero después se estanca en este nivel a pesar de mantener un crecimiento muy elevado.<sup>5</sup> Las razones de esta incapacidad de reducir más la pobreza son muy simples: el “socialismo de mercado” es particularmente excluyente. El índice de Gini, indicador de desigualdad, estaba en 28% en 1981 y se sitúa en 45% en 2001, aumentando por término medio un 2% anual de 1990 a 2001 según las estimaciones del Banco Mundial (2005), lo que es considerable y se torna inquietante.<sup>6</sup> En la historia del capitalismo esta progresión de más de 50% de las desigualdades en 20 años constituye un récord.

## 1. Algunos hechos destacados

Las inversiones son impresionantes: la tasa de formación bruta de capital fijo es de más de treinta por ciento en los años noventa (31,5% de 1990 a 1994 y 34,8% de 1995 a 1999) para elevarse luego y superar el 40% (40,2% en 2002 y 42,2% en 2003 (BM), permaneciendo inferior a la tasa de ahorro bruto.<sup>7</sup> Las inversiones extranjeras directas son también muy elevadas: corresponden al 4% del PIB por término medio entre 1997 y 2005 según *McKinsey Quaterly* (10.09.2005) contra el 2,1% en los Estados Unidos y el 1,4% en Corea, según la misma fuente. La productividad del trabajo registra un salto espectacular: 9,8% al año por término medio de 1990 a 2001 (12% para la industria, 4,5% para los servicios y 3,7% al año para la agricultura) contra 4% en los Estados Unidos, 7% en Corea y 3,2% en Japón según el *US Bureau of Labor Statistics* y el *China Statistical Yearbook*, citados por *Mc Kinsey*, y un poco más de 2% para Brasil de 1996 a 2000 y 4% en México de 1995 a 2000 (Banco Interamericano de Desarrollo, 2004).<sup>8</sup> Las tasas de salarios

---

<sup>5</sup> La evolución de la pobreza absoluta depende de tres factores: la tasa de crecimiento, el nivel de las desigualdades y su variación. Cuanto más elevado es el nivel de las desigualdades, menos disminuirá el crecimiento la pobreza, si las desigualdades permanecen constantes (crecimiento neutro desde el punto de vista de los efectos distributivos) y a la inversa. Si las desigualdades se acentúan, una tasa de crecimiento más fuerte se torna necesaria para disminuir la amplitud de la pobreza que si ellas se hubiesen mantenido estables. Por último un crecimiento fuerte constituye un factor favorable para la disminución de la pobreza, siendo todo lo demás igual. A partir de fines de los años noventa dos factores juegan contra la disminución de la pobreza en China: el nivel alcanzado por las desigualdades y su progresión anulan, desde 1996, los efectos benéficos del crecimiento sobre la pobreza. Desigualdades crecientes (nivel y evolución) y crecimiento elevado juegan por tanto en forma contradictoria sobre el nivel de pobreza absoluta.

<sup>6</sup> En su número especial consagrado a China frente a la India, la revista *Business Week* del 22 de agosto de 2005 consagra un capítulo a la agenda social ... El desarrollo de infraestructuras modernas (camino, ferrocarril), sobre todo a partir de 1998 con el fin de evitar, entre otras cosas, el contagio de la crisis asiática, facilita los desplazamientos de los campesinos hacia las ciudades, favorece la expansión de un verdadero ejército de reserva en las ciudades de trabajadores “flotantes”, ilegales, durmiendo en las estaciones, en busca del primer empleo que caiga y paradójicamente pasa a ser una fuente de aumento, en un primer momento, de la pobreza urbana (Banco Mundial, 2005)

<sup>7</sup> La comparación con Estados Unidos es interesante: la FBCF es en promedio de 1997 a 2005 de 40% en China y de 24% en Estados Unidos, la tasa de ahorro es de 40,3% contra 13,6% respectivamente (*McKinsey Quaterly*, 10.09.2005); ella se sitúa en menos de 20% en América latina.

<sup>8</sup> La UNCTAD calcula un índice interesante que pone en relación de un lado la IED de un país con relación a la IED mundial y de otro al PIB de este país con relación al PIB mundial. Sobre 140 países, este indicador revela el

reales, que si bien para ciertas categorías se hallan en fuerte progresión, permanecen muy débiles,<sup>9</sup> ocho veces más débiles que en México por ejemplo, 48 veces más débiles que en los Estados Unidos en 1998. Una productividad del trabajo cuyo nivel se mantiene todavía relativamente bajo pero en muy fuerte progresión, un tipo de distanciamiento importante se manifiesta en la existencia de empresas que trabajan en condiciones modernas y otras que todavía utilizan tecnologías relativamente obsoletas, condiciones de trabajo muy poco protegidas conducentes a una administración casi libre de la fuerza de trabajo, adaptable según las necesidades de la empresa, una moneda atada a un dólar subvaluado, una intervención sustancial del Estado en lo económico, esfuerzos consecuentes en la infraestructura, en la educación, explican a la vez la fuerte progresión de las exportaciones y los fuertes excedentes de la balanza comercial y esto a pesar de instituciones cuya acción es por lo menos opaca, elecciones de gerentes que no se basan necesariamente en la competencia, la prioridad concedida al crecimiento a menudo en detrimento de la rentabilidad y del interés de los accionistas.

Las exportaciones chinas representaban apenas el 1% de las exportaciones mundiales a comienzos de los años ochenta para alcanzar el 5,5% en 2002 según el Banco Mundial (*op.cit.*). En los años ochenta el crecimiento de las exportaciones de bienes y de servicios apenas es superior al del comercio mundial (5,7% contra 5%), en los años noventa, la distancia se acrecienta considerablemente (12,4% contra 6,2%, en 2000 30,6% contra 13%, en 2001 9,6% contra 0,4% y en 2002 29,4% contra 4,1%) (BM, *World Development Indicators 2004*). No sólo aumenta la distancia sino que se acrecienta considerablemente en los períodos de crecimiento débil del comercio internacional mundial, lo que manifiesta la potencia creciente de China. La orientación geográfica de su comercio evoluciona sensiblemente: en los años ochenta, el 7,8% de las exportaciones chinas se dirigen hacia los Estados Unidos para triplicar en porcentaje a principio de los años dos mil (21,5%) mientras que sus importaciones procedentes de los Estados Unidos bajan en porcentaje (13,9% y 9,2% respectivamente), de donde el déficit abismal de Estados Unidos con China.

En porcentaje del PIB, el saldo de la balanza comercial pasa del 1,7% entre 1990 y 1995 al 3,4% entre 1995 y 1999, alcanza el 3% en 2002, baja en 2003 al 1% (Banco Interamericano de Desarrollo, *op.cit.*). El saldo de la balanza de pagos corrientes es por término medio de 5,1 millardos de dólares entre 1990 y 1996 según el BRI (*op.cit.*), se eleva a 29,8 millardos entre 2000 y 2003, más que se duplica luego para situarse en 68,7 millardos de dólares en 2003. Las reservas de cambio pasan de este modo de 12,6 millardos de dólares entre 1990 y 1996 en promedio a 206,7 millardos de dólares en 2003 lo que conduce China a ser fuertemente acreedora de los Estados Unidos y a reforzar así su poder de negociación en terrenos como el comercio, los

---

peso creciente de las inversiones extranjeras en China ya que ella se sitúa en el lugar 61° de 1988 a 1990 para pasar al lugar 47° diez años más tarde (ver Arellano, 2004).

<sup>9</sup> Salarios reales en la industria en China comparados con algunos otros países en 1998, según Shafaedin (2002)

Chile	Corea	EE.UU.	India	Japón	México
12,51	12,85	47,80	1,49	29,90	7,78

Datos más recientes, elaborados por el *Bureau of Labour Statistics* (mayo de 2004), confirman estas divergencias: el costo horario en la industria manufacturera es de 0,6 dólar US en China contra 21,37 en Estados Unidos, 19,02 en Japón, 2,61 en México y 0,3 en la India en 2002.

cambios, la geoestrategia. Estas cifras impresionantes son el reflejo de trastornos profundos del aparato de producción, que analizaremos más tarde, y que expresan modificaciones sustanciales a nivel de la productividad. Los costos unitarios del trabajo (ratio entre salarios reales y productividad) son cada vez más favorables a China, combinando bajos salarios con niveles de productividad convergiendo hacia los de países desarrollados.

## **2. Una fuerte adaptabilidad a la evolución de la demanda mundial**

Según la teoría pura del comercio internacional, un país debe abrir sus fronteras y especializarse según su dotación relativa de factores. Criticaremos teóricamente esta tesis. Desde un punto de vista empírico, este no es el camino que siguió y sigue China. Más exactamente, el crecimiento chino es financiado por un *doble proceso de acumulación primitiva*: *el primero* en el sentido de Marx, orientado a superexplotar a los trabajadores, y más particularmente a los que emigraron de los campos hacia las ciudades recientemente imponiendo una “administración libre de su fuerza de trabajo”; *el segundo*, nuevo, original, consiste en sacar provecho de ganancias obtenidas en empresas que utilizan mucha mano de obra poco remunerada para invertir en sectores de tecnología más sofisticada y que utilizan una mano de obra más cualificada, mejor remunerada que la no cualificada, pero recibiendo rentas muy débiles comparadas con las que se hallan en vigor en las economías semiindustrializadas.

Revisemos más detalladamente las estadísticas presentadas. Ellas revelan que China es cada vez más competitiva en productos industriales cada vez más elaborados y que no permanece por tanto anclada a una especialización “*labour intensive*” cuyos productos tengan una elasticidad de demanda relacionada con una renta baja. Cuando se considera el valor agregado de la industria para cada país y para el conjunto de los países en vías de desarrollo (nuevos países industriales incluidos), se observa un aumento sensible por parte de China: pasa del 10% en 1980 casi al 30% en 2000 mientras que retrocede fuertemente para América latina (México excluido) pasando de casi 40% a 17% entre estas dos fechas. Cuando se centra el análisis en las exportaciones de productos manufacturados, medidas en valor agregado y se lo extiende al conjunto del mundo, se constata que la participación de China pasa del 1% en 1981 al 7% en 2000. Esta participación aumentó un 50% en los años ochenta y casi se cuadruplicó luego en los años noventa, más rápidamente que la de las economías asiáticas (más exactamente que las del sudeste excepto Japón y China (Lall, 2004:7-9). El ratio de las exportaciones sobre el PIB pasa del 3% en 1970 al 26% en 2000 y se acerca así al de Corea y Taiwán (45% ambos) (Palma, 2004:9, según estadísticas del WDI, 2003 reelaboradas). La participación de China en las importaciones de los países de la OCDE, casi despreciable en 1963, alcanza un poco más de 5% en 2000 (*op.cit.*:11).

Algunos datos revelan una *competitividad* creciente de China en productos tradicionales y una *adaptabilidad* asombrosa de las empresas chinas: su capacidad para producir rápidamente bienes diferentes, más sofisticados, teniendo a la vez una importante elasticidad de demanda con relación a la elevada renta en los países desarrollados y elasticidades de demanda con relación a precios elevados, es enorme. Es este segundo punto el que vamos a precisar ahora. Palma mide el grado de competitividad considerando la evolución de las cuotas de mercado en las importaciones de los países de la OCDE: los productos que conocen un aumento están considerados como competitivos y los que conocen una regresión de su cuota de mercado son designados como no competitivos. Es interesante comparar Estados Unidos y China considerando dos períodos 1963-1985 y 1985-2000. En 1985, es decir al término del primer período, las cuotas totales de mercado

de Estados Unidos en los países de OCDE eran de 10% y las de China de aproximadamente 0,5%. Más de 60% de las cuotas de mercado de Estados Unidos en las importaciones de OCDE estaba compuesta por productos que habían perdido competitividad, lo que no era el caso de China cuya cuota era cercana a 0. Al término del segundo período, en 2000, las cuotas de mercado de Estados Unidos ascendían al 10% de las que el 57% constaba de bienes que habían perdido competitividad, las de China al 5% de las que el 97% estaba compuesta de productos competitivos (Palma, 2004:24), traduciendo la fuerte capacidad de las empresas de este país de adaptarse a la evolución de la demanda mundial hacia productos elasticidad renta más fuerte. Esto es confirmado por la construcción de un indicador de adaptabilidad:<sup>10</sup> cuando éste toma el valor unitario, significa que el país supo adaptarse a los cambios de la demanda. Los períodos analizados son los mismos que anteriormente. Se observa un ratio de 1 en 1985 y de 1,7 en 2000 para Estados Unidos, es decir una progresión del 70%, resultado de su esfuerzo consecuente en investigación y desarrollo. La progresión es más elevada en China, algo más de 100%: el indicador pasa de 0,75 a un *plus* de 1,5 (*op.cit.*:33). Estos datos muestran entonces que China supo modificar la estructura de sus exportaciones a favor de bienes más sofisticados y más demandados. Esta evolución es finalmente confirmada cuando se cruza el porcentaje de las importaciones por la OCDE de bienes que tienen un elevado contenido en investigación y desarrollo y el porcentaje de las exportaciones que conocen un aumento de las cuotas de mercado en las importaciones de OCDE. En los años sesenta, este cruzamiento tenía por coordenadas 0% y 82% y en los años el noventa 28% y 98% para China, los datos para Brasil eran respectivamente 0% y 59% luego 78% y 10%, para Corea 0% y 98% luego 47% y 80% (*op.cit.*:49). A la vista estos datos, *la recuperación* de China es pues consecuente cuando se recuerda que las reformas emprendidas comenzaron en 1979 mientras que en Corea y en los “dragones” asiáticos de algún modo comenzaron a fines de los años sesenta. A la inversa, el retraso relativo de las principales economías latinoamericanas sobre todo en los últimos veinte años es problemático.

## B. Globalización comercial: ¿más apertura, más crecimiento?

La apertura comercial impone nuevas reglas del juego a las economías en desarrollo. Al comienzo su ventaja descansa sobre todo en el precio de su mano de obra y, aunque no necesariamente, la disponibilidad de materias primas. Su competitividad se hace por los precios, la “competitividad al margen de los costos” no es posible teniendo en cuenta su grado de desarrollo. Pero permanecer en este nivel de especialización las condena a no producir más que bienes poco dinámicos, si no en regresión. Las empresas se hallan colocadas ante una elección: sea la de adaptarse en el caso de las ya establecidas o de las “emergentes”, sea la de desaparecer en el de las ya establecidas, o sea, en fin, optar por una tercera vía: buscar una ayuda directa o indirecta del Estado, y adoptar una política “maltusiana” sobre salarios y empleo mientras el nivel de productividad del trabajo no sea lo suficientemente elevado y demasiado alto el costo unitario del trabajo a pesar de los bajos salarios. Es la política seguida por numerosos dragones y actualmente por China.

---

<sup>10</sup> Este indicador, construido por G.Palma, es un ratio en el cual el numerador representa la parte de mercado de un país en productos que pertenecen a sectores dinámicos (en las importaciones de la OCDE) ponderado por el peso adquirido por estos sectores en el conjunto de las importaciones de la OCDE; el denominador contiene productos estimados según el mismo método pero que pertenecen a sectores poco dinámicos, en regresión.

Se recuerda una publicación del Banco Mundial, a comienzos de los años noventa, destinada a descifrar las causas del “milagro” asiático y que las encuentra en el libre comercio. Esta interpretación había dado lugar a fuertes réplicas; los “dragones asiáticos”, con excepción de Hong Kong, se caracterizaron por una intervención del Estado en la economía, no sólo importante, sino también particularmente eficaz. En la literatura económica, la apertura es por lo tanto presentada muy a menudo como un factor que acelera el crecimiento económico. Esta discusión retorna hoy bajo otra forma: el crecimiento estaría vivo porque con el “socialismo de mercado” el Estado se esfumaría detrás del mercado y sus leyes. El libre comercio impulsaría un crecimiento fuerte, originando una reducción sustancial de la pobreza. Las economías en vías de desarrollo deberían imitar a China, extraer su crecimiento del desarrollo de las exportaciones y para hacerlo, liberalizar aún más su mercado.... extraña interpretación del crecimiento chino, y en general asiático cuando se sabe cuán importante ha sido el papel del Estado en la economía.

Abrir aún más las economías, dar a las exportaciones un papel importante, constituyen los “cánones” de la política preconizada por las instituciones internacionales. Pero hay “apertura” y “apertura”: ella puede ser liberal o dirigista y, según los casos, ella no favorece necesariamente el crecimiento. Puede resultar de una retirada importante del Estado o bien ser el producto de una política económica orientada al control, movilizándolo tanto los tipos de cambio, como los tipos de interés preferenciales, las subvenciones específicas, un proteccionismo selectivo y temporal. El objeto de esta sección es desmontar el discurso que privilegia las leyes del mercado y aminora el rol del Estado en el proceso de especialización en la relación apertura-crecimiento.

### **1. Un indicador que a menudo dice lo contrario de lo que pretende medir**

Un indicador simple pero discutible,<sup>11</sup> permite *a priori* medir la evolución del grado de apertura de las economías: se trata de la suma de importaciones y exportaciones sobre el PIB en el momento  $t$  y en el momento  $t+1$ . De 1977 a 1997 por ejemplo, China, México, Argentina, Filipinas, Malasia, Bengladesh, Tailandia, India y Brasil conocieron una progresión más rápida de su numerador que de su denominador. Estas economías pues se abrieron, al contrario de Paquistán, Kenya, Togo, Honduras, Senegal, Nigeria, Egipto y Zambia para repetir los ejemplos dados por Dollar (2004). Estos autores (Dollar y Kraay, 2001) clasifican a los países según este ratio (calculado sobre los períodos 1975-1979 y 1995-1997 para sesenta y ocho países en vías de desarrollo), completado por otro indicador (la reducción de los derechos de aduana entre 1985-1987 y 1995-1997). El treinta por ciento (a saber 24 países) que más aumentó su comercio con relación a su PIB y a la vez más redujo sus derechos de aduana serían “*globalizers*” y habrían

---

<sup>11</sup> Este indicador mueve aún más a confusión ya que no mide la evolución de la apertura, sobre todo para las economías menos avanzadas. Birdstall y Hamoudi (2002), en sus críticas a los trabajos de Dollar y Kraay (2001 :15), subrayaron esta ambigüedad y muestran que “el contenido de las exportaciones y los cambios en los precios mundiales cuentan aun más en la historia de la globalización de los *globalizers* que su liberalización”. Este indicador pone en efecto en relación un denominador compuesto de la absorción y del saldo de los intercambios externos, y un numerador que comprende la suma de las importaciones y de las exportaciones. Considerando dos países idénticos, basta que uno acepte un déficit a consecuencia de sus intercambios externos para que aparezca como “más abierto” que el otro que niega este déficit. En el mismo orden de ideas, basta que haya una mejora de los términos del intercambio para que los países principalmente exportadores de materias primas aparezcan como más abiertos, y formen parte del grupo de “*globalizers*” de Dollar y Kraay, y a la inversa, basta que haya un hundimiento del curso de las materias primas y que estos países sigan una política rigurosa dirigida a equilibrar sus cuentas externas, para que no formen ya parte de este grupo, así como lo muestran Birdstall y Hamoudi (*op.cit*) y el informe de la UNCTAD sobre los países menos avanzados (2004)



conocido una aceleración de su crecimiento, aun cuando fuesen relativamente “cerrados” incluso después de esta fase de apertura (Brasil, Argentina por ejemplo). De ahí a atribuir virtudes a la apertura ... no hay más que un paso, rápidamente franqueado.

Establecer una relación econométrica de causalidad entre la apertura externa -considerada bajo el único aspecto de la reducción de derechos de aduana y el aumento del indicador de apertura- y el nivel de la tasa de crecimiento del PIB, sin considerar por una parte, lo que pasa por el lado de las medidas de fijación de cuotas, de las licencias de importación, de la protección por la calidad, y sobre todo sin tomar en consideración por otra parte, las políticas industriales emprendidas (subvenciones, reducciones preferenciales de las tasas de interés), puede, por consiguiente, ofrecer una visión distorsionada de los procesos en curso y conducir a interpretaciones simplistas, si es que no erróneas.<sup>12</sup> Ciertos países se abren pero controlando su apertura con medidas de protección indirectas, transitorias, acompañadas de políticas industriales específicas que permiten proteger una producción local que, a largo plazo, estará destinada a las exportaciones, tal como se ha podido observar en numerosos países, entre ellos China. Otros países se limitan a aplicar las medidas liberales preconizadas por las instituciones internacionales sin medidas de acompañamiento, así como se ha podido observar en América latina, y de manera caricaturesca en Argentina, en los años noventa. Como por otra parte lo ha remarcado Kandur (2004), el ratio de exportación más importación sobre el PIB no es un indicador de política económica en sí, sino más bien una *variable dependiente*, y su aumento no depende necesariamente de la reducción de los derechos de aduana, sino del “clima de negocios”, de la eficacia de las instituciones.<sup>13</sup>

Por último, como lo mostraba Rodrik (1995) en un artículo bastante antiguo, medir el grado de apertura por el ratio exportación más importación sobre el PIB y deducir que su crecimiento está al comienzo de una aceleración del crecimiento de este PIB puede ser erróneo. Tomando el ejemplo de Taiwán y de Corea del Sur, Rodrik muestra que hay una desfase entre el impulso del crecimiento y el aumento del PIB en los años cincuenta, al comienzo del proceso de industrialización “a marcha forzada”. La aceleración de la tasa de crecimiento del PIB precede a la de las exportaciones. Se observa por el contrario que las curvas de inversión y del PIB corresponden: es porque la tasa de formación bruta se eleva que el crecimiento se acelera. Afinando el análisis, se observa por último que hay igualmente un paralelismo entre la curva de las inversiones y la de las importaciones, y más particularmente importaciones de bienes de equipamiento. La lección es límpida: las importaciones de bienes de equipamiento, que junto con incorporar tecnologías recientes permiten mejorar de manera significativa la productividad del trabajo, de una parte, y de otra parte las inversiones masivas, aceleran el crecimiento impulsando al mismo tiempo un fuerte proceso de modernización. Las exportaciones pueden entonces seguir, ya que se benefician de una política industrial consecuente (proteccionismo temporal y selectivo para las industrias nacientes hasta que hayan alcanzado un nivel de competitividad que les permita exportar masivamente, incluso antes de procurar satisfacer su mercado interno, política de bajo tipo de interés y riesgo cambiario por el gobierno). No son por tanto las exportaciones las

---

<sup>12</sup> Como lo dicen muy bien Birdstall y Hamoudi (2002:6): “We are not arguing in favor of *closure* to international trade ...but the claim that “globalization is good for the poor” (PS : como lo hacen Dollar y Kraay) –just like the claim that it “hurts the poor”– is not helpful to those many countries who are already reasonably “open” but still struggling with what Easterly calls “the elusive quest for growth”

<sup>13</sup> “many have made the leap from an association between the trade ratio and growth to a policy recommendation to reduce tariffs, but this is across a chasm that is not easily bridged methodologically...” (Kandur, 2004:4)

que originan la aceleración del crecimiento y, el ratio de apertura creciente, dado que adiciona una causa (las importaciones) y un efecto (las exportaciones), pierde su pertinencia para explicar el crecimiento. Se comprende entonces cuánto el alza de este ratio, para repetir a Kandur, es un producto (una variable dependiente) antes que un indicador de política económica (abrir para crecer).

## 2. La relación entre apertura y crecimiento es compleja.<sup>14</sup>

a. La apertura no es reductible a las leyes del mercado libre de toda intervención:

Wing Thye Woo (en Akkerman y Teunissen, 2004), en un estudio muy interesante, analiza de manera crítica los fundamentos teóricos de la relación positiva entre la liberalización comercial y el crecimiento. Ésta reposa sobre tres pilares: a) la media de los derechos de aduana era menos elevada en Asia que en América latina; b) la desviación estándar de estos derechos fue más elevada en América latina que en Asia, lo que significa según la corriente ortodoxa, que la intervención del Estado en el primer caso tenía un carácter “intempestivo”, que menos mercado se traduce en menos eficacia y más ganadores y perdedores que en Asia;<sup>15</sup> c) en Asia la tasa de protección efectiva era aproximadamente la misma que la de subvención efectiva pagada a las exportaciones, mientras que en América latina la primera tasa habría aventajado ampliamente a la segunda, lo que significaría que la proximidad de las tasas produciría un efecto similar a la ausencia de tasas, ambos efectos producidos por estas tasas se anularían, lo que no sería el caso en América latina. En Asia, el juego de las fuerzas del mercado sería coincidente, lo que explicaría lo pujante de su crecimiento mientras que en América latina, la intervención del Estado frenaría el crecimiento favoreciendo al mercado interno.

Wing Thye Woo critica fuertemente este último punto y demuestra su carácter erróneo: la proximidad de las tasas de protección a las importaciones y las tasas de subvención a las exportaciones, observada en las economías asiáticas, no es suficiente para concluir la neutralización de los efectos de estas dos tasas y deducir que las economías asiáticas conocen un crecimiento elevado gracias al “*free trade*” al contrario de las economías latinoamericanas.

Siendo  $P_i$  el precio de los productos importables,  $P_x$  los precios de los bienes exportables, “ $t$ ” la tasa de protección, “ $s$ ” la tasa de subvención concedida a los bienes exportables,  $PW_i$  el precio en el mercado mundial de las importaciones y  $PW_x$  el precio de las exportaciones en el mercado doméstico, tendremos la siguiente igualdad:  $P_i / P_x = PW_i (1+t) / PW_x (1+s)$ . [1]

Si “ $t$ ” aumenta o baja “ $s$ ”, entonces la relación  $P_i / P_x$  se eleva y los empresarios preferirán producir para el mercado interno antes que para el mercado externo. Si  $t = s > 0$  entonces la

---

<sup>14</sup> Para una presentación del conjunto de las cuestiones levantadas por las diferentes pruebas econométricas, ver Winters A. et al. (2004) y para una presentación del debate en el seno de las instituciones internacionales, ver a Lora, Pagés, Panizza y Stein (bajo la dirección de) (2004:29-34).

<sup>15</sup> Es interesante notar que según este enfoque la relación Estado / mercado está considerado como un juego de suma cero: más Estado significa menos mercado y por tanto menos eficacia. Se está lejos de los enfoques que conciben la relación Estado / mercado de manera orgánica: el funcionamiento del mercado no se hace posible más que gracias a una intervención del Estado que definiendo las reglas, interviene directamente para que el mercado exista y funcione.

ecuación [1] deviene  $P_i / P_x = PW_i / PW_x$  [2], lo que parece justificar el argumento según el cual ambos efectos se neutralizarían. Las economías asiáticas, gracias a esta neutralización y también porque la desviación estándar de las tasas de protección es menos pronunciada que en América latina, pueden ser calificadas así como regímenes de “*free trade*”, cuyo pujante crecimiento sería entonces arrastrado por el de las exportaciones gracias al papel más importante desempeñado por el mercado, más potente por hipótesis que el Estado. Tal resultado “matemático” contradice muchos análisis de la industrialización de las economías asiáticas.

Esta demostración es sin embargo una “farsa” según la expresión de Wing Thye Woo (p. 18): no distingue los bienes según estén sometidos a la competencia externa (“*tradable*”), tanto para las importaciones como para las exportaciones, o protegidos de ésta (“*non tradable*”). Un alza de la protección orienta aún más la producción de bienes importables en detrimento de los bienes exportables, favoreciendo así la producción para el mercado interno, pero se traduce también en una decadencia de la producción de bienes “*non tradable*”. De ello se deduce que ambas situaciones  $t = s > 0$  y  $t = s = 0$  no son equivalentes y que es por tanto abusivo deducir de la primera situación un régimen “*free trade*”.

Siendo  $P_T$  el precio local de los bienes “*tradable*”,  $P_N$  el precio local de los bienes “*non tradable*” y  $PW_T$  el precio mundial de los bienes “*tradable*”, podemos escribir:

$$P_T = a P_i + (1-a) P_x \text{ con } 0 < a < 1 \quad [3]$$

$$PW_T = a PW_i + (1-a) PW_x \quad [4]$$

La ecuación [3] puede ser escrita utilizando la ecuación [1]:

$$P_T = a PW_i (1+t) + (1-a) PW_x (1+s) \quad [5]$$

Cuando  $t = s > 0$  podemos escribir esta última ecuación bajo la forma:

$$P_T = (1+t) PW_T \quad [6]$$

Este caso es el de una economía que conoce un régimen de crecimiento exportador (RCE). Si comparamos el ratio de precios de los bienes “*tradable*” y de los bienes “*non tradable*” con el ratio de precios bajo régimen de “*free trade*” (libre comercio), tendremos:

$$P_T / P_N \text{ bajo RCE} = [(1+t) (PW_T / P_N)] > PW_T / P_N = P_T / P_N \text{ bajo “free trade”} \quad [7]$$

*Los dos regímenes no son idénticos.* La conclusión es simple: el régimen de crecimiento arrastrado por las exportaciones aumenta la producción de bienes “*tradable*” a expensas de los “*non tradable*”. El crecimiento no viene por tanto de una proximidad de “t” con “s”, neutralizando sus efectos respectivos y provocando un comportamiento de la economía de tipo “*free trade*”, sino del descenso de la producción de los bienes protegidos (“*no tradable*”). Lo que hace que el crecimiento pueda ser alimentado por el de la producción de los bienes “*tradable*” en detrimento de otros bienes es que la primera tiene una valorización más elevada - gracias a una política de apoyo a este sector- que lo secunda, más arcaica, representada en general

por la agricultura no modernizada, de subsistencia. Por lo tanto, toda política industrial orientada a la expansión de la primera, por el rodeo de subvenciones selectivas y temporales, puede ser favorable para el crecimiento. La conclusión es por tanto exactamente la contraria de la extraída por los autores de la *mainstream*. No es la asignación óptima operada por el libre juego del mercado lo que explica el fuerte crecimiento sino una combinación de intervención del Estado y fuerzas del mercado.

b. No olvidar el “tercero excluido”:

La relación entre tasa de crecimiento y apertura al comercio internacional es pues más compleja que la sostenida por los defensores del libre comercio. El crecimiento más elevado puede ser producto de una mejora en el funcionamiento de las instituciones,<sup>16</sup> de una política industrial activa y coherente controlando la apertura, del Estado y de la estructura de la economía. La relación entre el crecimiento “y” y las variables explicativas  $x_i$  se asemeja a la habitualmente sometida a test del tipo  $y = \sum a_i x_i$ , la que puede tomar la forma:  $y = [\sum a_i x_i] + [x_4 \sum b_i x_i] + c + (x_1 x_2 x_3 x_4) + e$  en que las “i” del primer término van de 1 a 4 y en el segundo de 1 a 3. El primer término indica la influencia de las variables explicativas; el segundo término incide en el crecimiento solamente si  $x_4$  no es nulo; el tercer término no ejerce ninguna influencia si una de las variables es nula. Puede, de manera más radical, tomar la forma únicamente del segundo término, o sea  $y = x_4 \sum b_i x_i$ . La variable  $x_4$  se considera entonces a menudo como representando la calidad de las instituciones: las instituciones muy malas conducen a un crecimiento nulo cualquiera sea el grado de apertura. La definición de las instituciones sin embargo es a menudo “elástica”: los aparatos de Estado, el conjunto de reglas, costumbres y prácticas. En la definición adoptada por los Organismos internacionales la calidad de las Instituciones depende, entre otras variables, del respeto de los derechos de propiedad<sup>17</sup> ... y el déficit de crecimiento es explicado entonces por esta falta de respeto. Pero entonces, como lo recuerda Rodrik (2004) con humor, procurar comprender las percepciones de los inversionistas a partir de reglas del derecho, como el respeto de los derechos de propiedad, no permite comprender por qué China conoce una expansión sin precedente de su PIB, de las inversiones extranjeras directas al mismo tiempo que estos derechos son negados.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Para ciertos autores (Acemoglu, Johnson, Robinson y Thacharoen, 2002), en una perspectiva histórica, la calidad de las instituciones explica el crecimiento y su volatilidad más que las buenas o malas políticas macroeconómicas desde la segunda guerra mundial. Éstas no serían más que síntomas antes que causas de los desempeños económicos. La calidad de las instituciones es medida en este estudio por una variable proxy: la tasa de mortalidad de los colonos en la época colonial.

<sup>17</sup> En el informe 2005 del Banco mundial sorprenden las referencias hechas al respeto de los derechos de propiedad. La eficacia del Gobierno (medida por la calidad de los servicios públicos de la burocracia, de la competencia de los funcionarios, de su independencia y finalmente de la credibilidad de los compromisos asumidos por los gobiernos) sería tanto más elevada cuanto importante fuese el respeto de los derechos de propiedad y a la inversa, también en caso de débil o fuerte “*voice and accountability*” (medida por un conjunto de indicadores referidos a los procesos políticos, al respeto de las libertades, a la posibilidad para los ciudadanos de participar en la elección de su gobierno). Ver la segunda parte de este informe, pero también el capítulo 5.

<sup>18</sup> Continuando los trabajos de Qian, Rodrik indica que las instituciones pueden ser unas “Instituciones de transición” que ponen en ejecución políticas pragmáticas de transición como las de doble precio, formas intermedias de propiedad etc. Ver Rodrik (2003a) y Qian (en Rodrik 2003a) y sobre todo Rodrik (2003b).

Para concluir esta sección, la apertura puede permitir un aumento de la tasa de crecimiento pero solamente si es acompañada por medidas que nada tienen que ver con el *free trade*.<sup>19</sup> Éstas constituyen el “tercero excluido”, que no aparece de buenas a primeras pero sin el cual nada es comprensible. No acompañada por estas medidas, la apertura no produce los efectos deseados. Como lo ha señalado la UNCTAD (2004), los defensores del enfoque liberal ponen “la carreta delante de los bueyes”: en lugar de analizar primero los efectos de la liberalización del comercio exterior sobre el crecimiento, sería preferible analizar en primer término los efectos del comercio sobre el crecimiento, la distribución de las rentas, la pobreza.

### C. De nuevo... sobre los efectos benéficos de la apertura entendida como una victoria del mercado sobre el Estado

Según economistas pertenecientes a la “*mainstream*”, la apertura debería permitir establecer una economía más eficiente gracias a una asignación de los factores según su escasez relativa. Pero como los hechos son “testarudos”, y las consecuencias de las aperturas sin red de protección tienen en general un costo social importante que cuestiona la pertinencia de las recomendaciones de los Organismos internacionales y su legitimidad, se observan evoluciones y para muchos economistas, cercanos a estos Organismos, en lo sucesivo conviene considerar también la calidad de las instituciones (acabamos de verlo) y tomar en cuenta los problemas relativos a la ética.<sup>20</sup> Sin embargo, permanece el que no tener en cuenta que la escasez relativa de los factores entrabaría el funcionamiento eficiente del mercado, evidenciando por tanto la herejía ...

Hay que reconocer que la tesis que *liga* el crecimiento impulsado por la exportación al libre juego de las fuerzas del mercado tiene, a primera vista, el atractivo de la evidencia. Adoptar una política económica voluntarista dirigida a sustituir importaciones por producción local, favorecería el “*rent seeking*”, los excesos del Estado y la burocracia, el clientelismo y la corrupción, y conduciría a una asignación no óptima de los recursos, a juicio de esta corriente. La observación histórica sin embargo revela que los grandes períodos de industrialización en América latina, y también en Asia, se han caracterizado por una intervención consecuente del Estado,<sup>21</sup> acompañada ciertamente de corrupción y clientelismo, pero sin que constituyan necesariamente una traba a la industrialización.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> A la inversa no se puede demostrar econométricamente, de manera robusta, que restricciones a la apertura favorecen el crecimiento desde la segunda guerra mundial, contrariamente a lo que se pudo a menudo observar en el siglo XIX y en la primera mitad del vigésimo (Bairoch, 1993)

<sup>20</sup> Ver por ejemplo el informe del Banco Mundial de 2005 centrado en estas cuestiones.

<sup>21</sup> Hasta el punto que se pudo calificar a veces a estas economías de “capitalismo de Estado”: el Estado que invierte en reemplazo de una burguesía industrial desfalleciente, en vías de constitución. Hasta se pudo destacar que una de las especificidades de esta intervención del Estado era que ella produce la capa social que supuestamente representa. Se encontrará en nuestro libro (Matías y Salama, 1983) una presentación del conjunto de estas discusiones así como una proposición teórica para comprender la importancia de esta intervención. Para las economías asiáticas, se puede referir a las obras devenidas clásicas de A. Amsten (1989).

<sup>22</sup> Las cuestiones relativas a la corrupción, al clientelismo, incluso al “*rent seeking*” son complejas y no pueden ser reducidas a una interpretación unilateral, negativa, fuertemente marcada de eurocentrismo. Más allá del juicio

1. La peligrosidad de esta tesis, asimilando apertura a libre cambio, justifica que se le destine tiempo y se analicen otros argumentos esgrimidos para justificar su pertinencia. La demostración se efectúa a partir de la combinación de dos tesis que se desearía complementarias y de una constante econométrica obtenida a partir de un análisis de panel o de cohorte (una muestra de país sobre un período largo). La *primera* es aquella, bien conocida, de Heckscher-Ohlin sobre los costos comparativos.<sup>23</sup> Esta tesis explica la especialización *intersectorial* según las dotaciones relativas de factor. Deduce las hipótesis sostenidas de que un país poco dotado en capital y "rico" en trabajo debería producir bienes que privilegiarían la utilización intensiva de mano de obra. Practicando el libre comercio, obtendría mayor "bienestar" que en autarquía. La *segunda* tesis analiza los efectos redistributivos de la nueva especialización obtenida según las dotaciones relativas. Se supone que los países pobres en capital y mano de obra cualificada, pero ricos en mano de obra no cualificada, se especializan según una combinación productiva que utiliza la mano de obra no cualificada y poco capital. A la inversa, los países que tienen una dotación rica de capital y mano de obra cualificada se especializarán en productos que necesitan trabajo cualificado e intensivos en capital. Estas transformaciones de las estructuras productivas no pueden efectuarse más que si hay una movilidad de la mano de obra en el seno de cada país. En un caso, la demanda de trabajo no cualificado aumentará pues con relación a la demanda de trabajo cualificado y a la inversa en el segundo caso. La diferencia de salario entre trabajo no cualificado y trabajo cualificado debería pues ser reducida en los países en vías de desarrollo y acentuarse en los países desarrollados. El libre comercio sería entonces *éticamente justo* en los países en vías de desarrollo, generalmente caracterizados por fuertes desigualdades, con excepción de varios países asiáticos. Las desigualdades son insoportables, es legítimo que sean reducidas. Su reducción podría ser obtenida respetando las leyes del mercado, rechazando por tanto las políticas voluntaristas de industrialización que no respetan las dotaciones relativas y aumentan las ya elevadas desigualdades. El libre comercio sería igualmente *eficaz*. Se observa en efecto, sobre un período largo (20-25 años) que países -asiáticos en general- con desigualdad menos elevada han conocido un crecimiento impetuoso, al contrario de aquellos cuyas desigualdades son importantes. La conclusión parece fuerte desde un punto de vista económico: la apertura liberal permite una reducción de las desigualdades en los países en desarrollo. Este atractivo de la evidencia se apoya en un *sofisma*. Al suponer que las desigualdades pueden ser reducidas gracias a la apertura liberal, lo que es discutible, ello no es porque sean menos importantes que *ipso facto* implique un mayor crecimiento, a menos que se demuestre económicamente la relación, lo que no ocurre sino en forma de presunciones: la liberalización conlleva más eficacia lo que produce más crecimiento. Y si se deja el análisis de panel, donde Birmania se asemeja a los Estados Unidos, donde el período considerado no tiene nada que ver con los períodos que conoce cada país según su régimen de acumulación dominante, no se puede

---

de valor que se pueda tener sobre tales prácticas, es forzoso observar que más acá de ciertos umbrales, ello puede favorecer el crecimiento y constituir un mecanismo de legitimidad gracias a la nueva distribución que puede permitir si, a pesar de todo, es eficaz y no acaba en el solo enriquecimiento personal de los buscadores de renta. Por último, la experiencia reciente de las privatizaciones en numerosos países muestra, por el contrario, que no es necesariamente el "exceso" de Estado lo que lleva a un incremento de la corrupción, sino al revés la insuficiencia de Estado, cuando las reglas jurídicas se tornan vagas y las capacidades de control estatal son reducidas.

<sup>23</sup> Que no sería necesario sobre todo olvidar las hipótesis y el método seguido: las dotaciones de los factores están dadas, solo las mercancías pueden intercambiarse y se supone que los factores de producción son, por tanto, inmóviles entre países, pero perfectamente móviles (y por tanto sin costo de transacción) en el seno de cada país. Las funciones de producción, para cada producto, son supuestas idénticas en cada país, continuas y derivables. El razonamiento consiste en comparar dos equilibrios, el uno en autarquía, el otro en libre comercio.

comprender por qué Brasil conoció sus más fuertes tasas de crecimiento en los años setenta con desigualdades crecientes, hechas posibles por la llegada de dictaduras militares. No se puede comprender por qué, en las economías latinoamericanas y asiáticas, sometidas a una apertura liberal rápida en los años noventa, las desigualdades salariales han crecido en los años noventa y el crecimiento por cabeza ha declinado fuertemente (Salama, 2005). No se puede comprender por último la explosión de las desigualdades en China, la conservación de su tasa de crecimiento a un nivel muy elevado, su inserción además en grande en el comercio mundial.

## 2. Dos objeciones pueden ser hechas

a. Los países “pobres” en capital utilizan *de facto*, cuando pueden, técnicas intensivas en capital ya que sus empresas no podrían, en caso contrario, resistir a la competencia internacional; su competitividad sería demasiado insuficiente, a menos de ser extremadamente protegidas por derechos de aduana, cuotas y otras licencias disuasivas de importaciones. Es la ley de los costos absolutos, comparados (Smith), y no de los costos comparativos (Ricardo) lo que es pertinente para explicar el comercio internacional. El comercio internacional obedece por último cada vez más a una lógica de especialización *intrasectorial*. La nueva teoría del comercio internacional, bajo el impulso de Kaldor *vía* Krugman, ha conciliado aún más hechos y teoría que lo que hicieron los partidarios de una división internacional según las dotaciones relativas de factores. Incorporando los rendimientos crecientes de escala, la diferenciación de productos, ella ha mostrado teóricamente que el intercambio se efectúa según una especialización intrasectorial, lo que ha sido por lo menos bien recibido. En efecto, la observación, incluso elemental, de las especializaciones muestra, al mismo tiempo, que éstas operan principalmente en el seno de las ramas y que finalmente aquellas que continúan efectuándose entre ramas van siendo cada vez más abandonadas, reservadas a los países “menos avanzados” que no logran “despegar”. La composición de las exportaciones de los países en desarrollo ha sido completamente trastocada estas últimas décadas. Como ya lo hemos indicado, ellos exportan hoy en más de un 80% productos manufacturados.<sup>24</sup> Por cierto, el costo de la mano de obra es en general bajo si se lo compara con el de los países desarrollados y esto puede constituir una ventaja relativa, permitiendo que las exportaciones de estos países compitan con las producciones nacionales de los países desarrollados. Pero dos observaciones deben ser inmediatamente hechas. La primera concierne al mismo raciocinio: decir que el costo menos elevado de la mano de obra pueda constituir una ventaja, no es razonar sin embargo en término de costos comparativos (Ricardo, luego de la “teoría pura del comercio internacional”), sino en término de costos absolutos comparados (A. Smith, usualmente, tras la nueva teoría del comercio internacional).

b. La segunda objeción concierne a la función de producción de un producto: ella ni es continua como la imaginan los teóricos de la “teoría pura del comercio internacional”, ni similar en ambos países. Es discontinua, quebrada en pocos segmentos. Las posibilidades de elección entre las técnicas son por tanto restringidas. No se puede utilizar una técnica antigua, bajo el pretexto de que utiliza mucha mano de obra y poco capital, más que para un número reducido de productos. Esta es la razón por la cual, numerosos países asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, etc, China actualmente) que han utilizado esta “ventaja comparativa absoluta” han buscado luego (Corea del Sur, Taiwán, etc), o buscan (China, India) gracias a una política industrial voluntarista, extender

---

<sup>24</sup> Más exactamente, en 1980, el 25% de las exportaciones de los países en vías de desarrollo eran productos manufacturados y en 1998, el 80%. (Banco Mundial, 2004:32)

la gama de sus productos, utilizar técnicas de punta y para hacerlo, han emprendido grandes esfuerzos en formación e investigación, tal como hemos visto.

Las empresas procuran valorizar sus capitales y por tanto minimizar sus costos unitarios de trabajo (salario y productividad), beneficiarse de apoyos directos del Estado, de una política de tipo de cambio, depreciado si exportan o trabajan para su mercado interno, apreciado si importan y si desean exportar sus utilidades. En otros términos, no son los costos comparativos lo importante, sino los costos absolutos. Dejando a David Ricardo (análisis dinámico), desvirtuado por Heckscher-Ohlin (análisis estático), se vuelve de nuevo a Adam Smith... haciendo esto, se redescubren los “terceros excluidos”, sin los cuales se comprende mal fenómenos económicos como las instituciones.

## Conclusión

La liberalización de la economía puede no estimular el crecimiento ni favorecer el desarrollo de la productividad; puede arruinar a muchas personas, destruyendo mercados sin permitir que otros se reconstituyan si los internos se revelan incapaces de responder a los choques externos sin un apoyo apropiado del Estado; ser el origen de una vulnerabilidad mayor si la nueva inserción se apoya en especializaciones poco dinámicas sujetas a una demanda internacional volátil (Winters et al., 2004) y poco dinámica; producir en definitiva las especializaciones llamadas "empobrecedoras". Apertura y libre comercio no son sinónimos. La apertura puede favorecer el crecimiento si es producto de una política orientada a mantenerlo bajo control. La experiencia seguida por numerosos países asiáticos, China actualmente, está allí para mostrarlo *en vivo*. No obstante, una intervención fuerte del Estado en lo económico, ya sea directa o indirecta, no se traduce necesariamente en mayor cohesión social. Limitada a las solas empresas, excluyendo de su campo la gestión de la fuerza de trabajo y dejándola regida por las solas fuerzas del mercado, apertura e intervención del Estado pueden ser sinónimo de desigualdades crecientes y, a largo plazo, de pérdida de cohesión social. Es también lo que muestra hoy la experiencia china.

Más allá de las confusiones que se alimentan asimilando apertura y libre comercio, del simplismo consistente en oponer el Estado y el Mercado sin comprender sus relaciones orgánicas, proponer una inserción más fuerte en la economía mundial no es incompatible con el desarrollo del mercado interno, posible gracias a una redistribución de las rentas respetando en mayor medida reglas simples de equidad, a condición, no obstante, de que la apertura más importante sea... igualmente pensada desde un punto de vista social.

## Referencias

- Acemoglu, Johson, Robinson y Thaicharoen (2002): “Institutional Causes, Macroeconomics Symptoms: Volatility, Crises and Growth”, Carnegie-Rochester Conference, NYU y MIT, mimeo
- Akkerman y Teunissen (2004): *Diversity in development, Reconsidering the Washington Consensus*, (Editores), Fondad, La Haya. Ver más particularmente: Wing Thie Woo: “Serious Inadequacies of the WC : Misunderstanding the Poor by the Brightnest” y los comentarios de A.Buira y B.Stalling.



- Amsden, A. (1989): *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, New York.
- Arrellano, R. (2005): "China: transformacion economica, competitividad y posibles implicaciones para México", *Comercio exterior*, Vol 55, N°8
- Bairoch, P. (1993): *Economic and World History: Myths and paradoxs*, Clarendon Press, traducción al francés: Ed. La découverte
- Banco Interamericano de Desarrollo (2004): *The emergence of China: Opportunities and Challenge for Latin America and the Caribbean*, mimeo
- Banco Mundial (1993): The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*
- (2004a): Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*
- (2004b): World development Indicators
- (2005a): Pro-Poor Growth in the 1990s : Lessons and Insights from 14 countries*
- (2005b): World development report 2006: Development and Equity*
- BIT (2004): World Development Report: Employment, Productivity and Poverty Reduction, Ginebra*
- Banque des règlements internationaux (2005): *Rapport annuel*, Bâle, internet
- Birdsall, N. (2002): "Asymmetric Globalization: Global Markets Require Good Global Politics", Working paper N°12, Center for Global Development
- Birdstall y Hamoudi (2002): "Commodity Dependence, Trade and Growth: when "openness" is not enough", Working Paper N°7, Center for Global Development
- Bosworth y Collins (2003): *The Empirics of Growth: an Update*, Brooking Institution y Georgetown University, Washington
- Dollar, D. (2004): "Poverty and Inequality since 1980", *Policy Research*, Working Paper N°3333 World Bank.
- Faini, R. (2004): "Trade Liberalization in a Globalization World", Working Paper N°28976, Universidad de Roma Tor Vergata, CEPR, IZA y CSLA.
- Lora, Pagés, Panizza y Stein (2004): *A Decade of Development Thinking*, (bajo la dirección de), IADB, Research Department, Washington

- Kandur, R. (2004): “Growth, Inequality and Poverty: Some Hard Questions”, mimeo [www.people.cornell.edu/pages/sk145](http://www.people.cornell.edu/pages/sk145)
- Lall, S. (2004): “Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Competitiveness”, G-24 Discussion Paper Series, UN, internet
- McKinsey Quaterly (2004): “Checking China’s vital signs”, internet
- Mathias y Salama (1983): *L’Etat surdéveloppé, des métropoles au Tiers Monde*, La Découverte - Maspéro, París
- McKinnon, R.I. (1989): “Financial Liberalization and Economic Development: a Reassessment of Interest-Rate Policies in Asia and Latina America”, *Oxford Review of Economy Policy*, Vol 5, N°4
- Palma, G. (2004): “Flying-geese and lame-ducks: regional powers and the different capabilities of Latin America and East Asia to demand-adapt and supply-upgrade their export productive capacity”, Oxford University, mimeo, internet
- Rodrik, D. (1995): “Growth policy, getting interventions right: how South Korea and Taiïwan grew rich”, *Economic Policy*, Grande Bretagne.
- (2001): “Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina”, *Revista de la Cepal* N°73, Santiago de Chile
- (2003a): *In Search of Prosperity*, (Editor), Princeton University Press, ver su introducción: “What do we Learn from countries Narratives?” y el artículo de Y. Qian, “How Reform Worked in China”
- (2003b): “Growth Stratégies”, School of Government, Harvard, mimeo
- (2004): “Getting Institutions Right“, Working Paper, Harvard University
- Salama, P. (1976): *Un procès de sous développement*, Maspéro, segunda edición revisada, París
- (1989): *La dollarisation*, La Découverte, París
- (2004): “La tendance a la stagnation revisitée”, *Problèmes d’Amérique latine*, N°52, París
- (2005): “Pourquoi une telle incapacité d’atteindre une croissance élevée et régulière en Amérique latine ? actualité de la pensée de Celso Furtado”, miméo, disponible en <http://perso.wanadoo.fr/pierre.salama/>
- Salama y Valier (1994): *Pauvretés et inégalités dans le Tiers Monde*, La Découverte, París

Shafaedin, M. (2002): “The Impact of China Accession to WTO on the exports of Development Countries”, UNCTAD

UNCTAD (2003): Trade and Poverty from a Development Perspective, Ginebra

(2004): *Rapport 2004 sur les pays les moins avancés :commerce international et réduction de la pauvreté*

Winters, Mc Culloch y Mc Kay (2004): ”Trade Liberalization and Poverty: the Evidence so Far”, *JEL* Vol.XLII

### Anexo : Política industrial seguida por los dragones asiáticos

	<b>Hong Kong</b>	<b>Singapour</b>	<b>Taiwan</b>	<b>Corea</b>
Profundización de la estructura industrial	No	Muy fuerte orientación hacia productos de alta tecnicidad, sin protección	Fuerte orientación hacia productos capital intensivos de alta tecnicidad	Fuerte orientación hacia productos capital intensivos entre ellos bienes intermedios y de capital
Aumento del contenido local	No	No pero política favorable a la subcontratación de tipo PYME	Sí, presiones fuertes para aumentar el contenido local	Sí, política selectiva dirigida a ayudar, proteger empresas subcontratistas
Estrategia frente a las empresas multinacionales	Política pasiva de apertura	Política agresiva de objetivos favorables a las especializaciones de alto contenido tecnológico	Política dirigida a seleccionar las empresas y a desanimarlas allí donde empresas locales son poderosas. Difusión local de tecnologías	Cierre ante la IED salvo por necesidad tecnológica, por acceso a los mercados de exportación. Estímulo a las Joint Venture
Esfuerzo tecnológico	No, salvo para las PYME	No, para las empresas locales, pero las EM tienen la obligación de desarrollar localmente su esfuerzo de I & D	Fuerte ayuda para la I & D local e incitación a la tecnificación creciente de productos para las PYME	Política de I & D ambiciosa en las industrias avanzadas, muchas inversiones en tecnología, infraestructura
Promoción de	No	No, salvo para	Esporádico, sobre	Política sostenida

las empresas locales		algunas empresas del sector público con objetivos a alcanzar	todo en los sectores pesados para las empresas de Estado	para crear "gigantes" en el sector privado, para constituir conglomerados internalizando el mercado, y creando polos de exportación
----------------------	--	--	--	---

Fuente: Lall, 2004:15