

**APERTURA COMERCIAL Y
ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA:
¿ES BENEFICIOSA PARA AMÉRICA LATINA?**

Santiago Roca *
Luis Simabuko **

**Documentos de
Trabajo N° 12**
Febrero de 2004

* Profesor principal de la Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN, Lima-Perú). Ph.D. y M.A. en Economía de la Universidad de Cornell. Email: sroca@esan.edu.pe.

** Investigador asociado de la Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN, Lima-Perú). Egresado del Programa de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Email: lsimabu@esan.edu.pe.

ESAN-CENDOC

ROCA, Santiago y Luis SIMABUKO

Apertura comercial y especialización productiva: ¿es beneficiosa para América Latina? – Lima : Escuela de Administración de Negocios para Graduados, 2004. – 22 p.

(Serie Documentos de Trabajo n.º 12).

CONVENIOS COMERCIALES / ESPECIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN
/ CRECIMIENTO ECONÓMICO / POLÍTICA INTERNACIONAL /
PRODUCTO BRUTO INTERNO / AMÉRICA LATINA

HG 1480.551 R63

© Escuela de Administración de Negocios para Graduados
Av. Alonso de Molina 1652, Monterrico-Surco, Lima-Perú
Lima, febrero de 2004

www.esan.edu.pe

esanediciones@esan.edu.pe

Hecho el Depósito Legal N.º 1501402004-1236

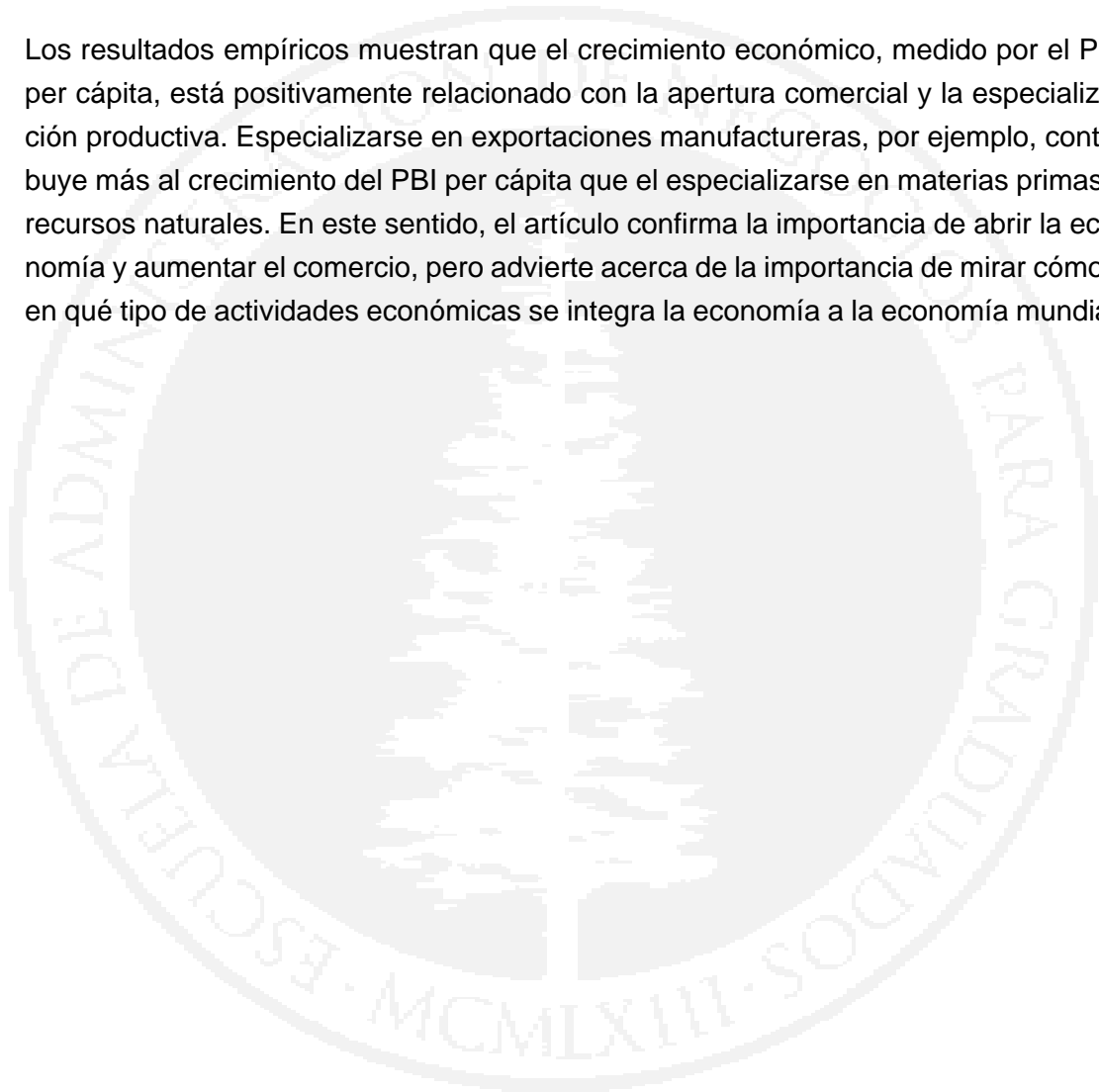
Prohibida su reproducción sin permiso de los editores.

Las opiniones y recomendaciones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y no reflejan, necesariamente, el punto de vista de ESAN. Los documentos de esta serie dan a conocer hallazgos parciales o preliminares de trabajos en curso que pueden enriquecerse de la discusión o el comentario antes de su versión final. No se someten a corrección de estilo ni a revisión editorial.

R ESUMEN

El presente trabajo analiza cómo la apertura comercial y la especialización productiva han tenido un impacto favorable en el crecimiento económico de América Latina en el período 1980-2000.

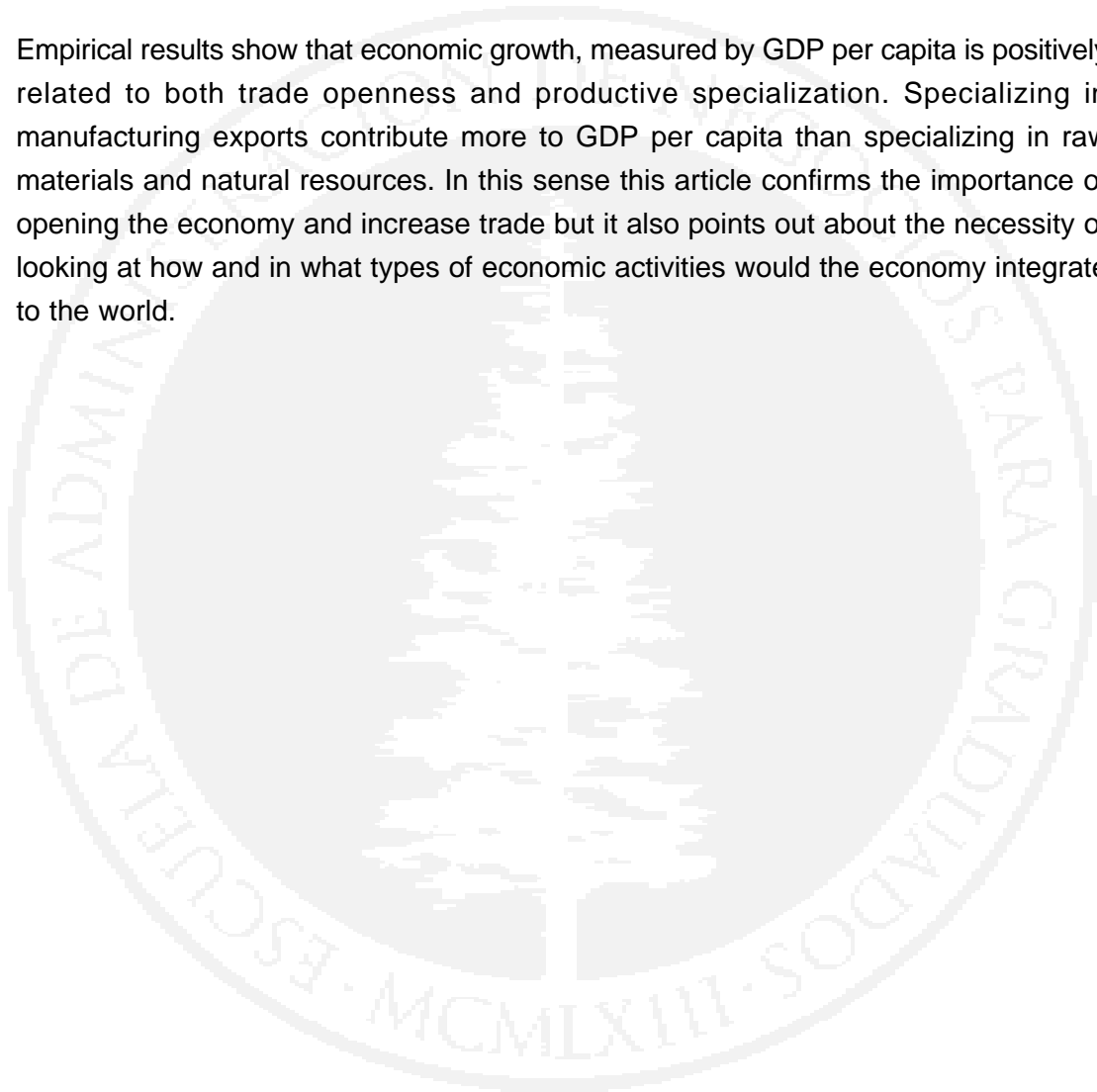
Los resultados empíricos muestran que el crecimiento económico, medido por el PBI per cápita, está positivamente relacionado con la apertura comercial y la especialización productiva. Especializarse en exportaciones manufactureras, por ejemplo, contribuye más al crecimiento del PBI per cápita que el especializarse en materias primas y recursos naturales. En este sentido, el artículo confirma la importancia de abrir la economía y aumentar el comercio, pero advierte acerca de la importancia de mirar cómo y en qué tipo de actividades económicas se integra la economía a la economía mundial.



ABSTRACT

This article analyzes whether trade openness and productive specialization have had a favorable impact on economic growth in Latin America in the period 1980-2000.

Empirical results show that economic growth, measured by GDP per capita is positively related to both trade openness and productive specialization. Specializing in manufacturing exports contribute more to GDP per capita than specializing in raw materials and natural resources. In this sense this article confirms the importance of opening the economy and increase trade but it also points out about the necessity of looking at how and in what types of economic activities would the economy integrate to the world.



CONTENIDO

Introducción	7
1. Aspectos teóricos y evidencia empírica	7
1.1. Apertura comercial y crecimiento	7
1.2. Especialización productiva y crecimiento	8
2. Impacto de la apertura y la especialización productiva en el crecimiento de América Latina	11
2.1. Principales indicadores	11
2.2. La relación entre crecimiento, apertura comercial y especialización productiva	13
2.3. Los resultados	14
3. Implicancias y conclusiones	16
Referencias	18
Anexo 1: Categorías de clasificación de las exportaciones	20
Anexo 2: Información estadística: América Latina, excluido México	21
Anexo 3: Indicadores diversos de América Latina, excluido México, 1981-2000	22

APERTURA COMERCIAL Y ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA: ¿ES BENEFICIOSA PARA AMÉRICA LATINA?

Santiago Roca
Luis Simabuko

Introducción

El presente artículo busca presentar nuevos elementos de discusión al viejo y polémico tema de las repercusiones de la globalización sobre el desarrollo de los países no industrializados. Así, el estudio es una primera aproximación empírica del impacto que habría generado el proceso de liberalización en América Latina en los últimos 20 años.

Debido a que el desarrollo económico y comercial de México de las últimas dos décadas ha estado vinculado a fenómenos muy particulares y sui generis (como la política de desarrollo de la maquila y la incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, NAFTA) se ha considerado conveniente excluirlo del presente trabajo. El presente artículo analizará lo que ocurre en América Latina sin incluir en ésta a México.

Los resultados obtenidos apoyan la hipótesis de que el crecimiento económico no sólo depende de la mayor apertura comercial sino también del tipo de especialización productiva de los países. Concretamente, la industrialización de las exportaciones impulsa el crecimiento económico en mucho mayor proporción que la especialización en exportaciones de materias primas y recursos naturales. En este sentido, no basta integrarse comercialmente a la economía mundial, sino resulta clave “saber” cómo integrarse y en qué tipo de actividades productivas.

La inclusión de la variable especialización productiva de los países abre una nueva dimensión más cualitativa al limitado análisis cuantitativo de la apertura comercial. Así, dos economías con un mismo nivel de apertura comercial pueden crecer a diferentes tasas de acuerdo con la manera como se integran productivamente al comercio internacional.

1. ASPECTOS TEÓRICOS Y EVIDENCIA EMPÍRICA

1.1. Apertura comercial y crecimiento

Existen cuatro motivos principales por los cuales la apertura comercial con el exterior, y el intercambio comercial en general, resulta favorable al crecimiento económico:

- La primera es que el comercio permite a las empresas locales comprar del exterior bienes, servicios, insumos, maquinaria y equipo, tecnología y diversos factores de producción (ideas, gerencia, organización empresarial, etc.) no disponibles localmente o disponibles a un mayor costo.
- La segunda sostiene que la apertura comercial, eventualmente, permitiría a los países más pequeños aumentar sus exportaciones y acceder a mercados más amplios, con lo cual no sólo podrían aumentar sus niveles de ingreso en el corto plazo, sino que tendrían mayores posibilidades de beneficiarse de economías de escala y de alcance y de la división internacional del trabajo.
- Relacionado con la idea anterior, se sostiene que la ventaja del mercado externo no se deriva del simple hecho de tener un mercado potencial más grande, sino que este mayor mercado induce a mayor gasto en I&D, lo que acelera el cambio tecnológico y el crecimiento económico (Romer, 1990).
- Finalmente, se argumenta que la apertura comercial impone una mayor competencia en el mercado interno, lo que obliga a las empresas locales a trabajar con más eficiencia que cuando existen restricciones al comercio internacional.

En general, la mayor apertura comercial es favorable al crecimiento económico en la medida que permite a los países pobres acceder a mercados ampliados, a nuevas tecnologías, ideas, gerencia y diversos factores de producción que son necesarios. Obviamente, no es el único factor determinante del crecimiento económico, pero es un instrumento importante junto con otras reformas económicas y la estabilidad macroeconómica.

Diversos trabajos empíricos, sobre la base del análisis econométrico (Dollar 1992; Sachs y Warner 1995; Edwards 1992), han encontrado evidencia de la relación positiva entre apertura comercial y el crecimiento económico. Por ejemplo, Dollar y Kraay 2001 estiman que un aumento en el volumen del comercio (como % del PBI) de 20 puntos porcentuales determina un aumento de la tasa de crecimiento anual entre 0,5 y 1%. Otras investigaciones empíricas se basan en *modelos de gravedad* e incluyen variables instrumentales que intentan aislar y separar el impacto neto de la apertura comercial del resto de factores estructurales. Entre estos trabajos se debe mencionar el estudio de Frankel y Romer (1999), que plantea el modelo de gravedad más factores demográficos; y el de Dollar y Kraay (2003), que, sobre la base del modelo gravedad ampliado (incluye elementos sociales e históricos), añade variables institucionales.

1.2. Especialización productiva y crecimiento

Existen diversas vertientes del pensamiento económico, no relacionado con la corriente neoclásica, que considera que la especialización comercial y/o productiva de los países afecta al crecimiento económico y, por lo tanto, no existe neutralidad de las actividades económicas. El denominador común de todas estas teorías es que ciertas actividades económicas

son preferibles a otras por sus cualidades intrínsecas que les son propias y que otros sectores no las tienen. Una de ellas es la desarrollada por Graham (1923), quien demuestra que en un mundo de dos países, si un país se especializa en bienes con rendimientos crecientes y el otro país en bienes con rendimientos decrecientes, el mundo en su conjunto aumentará de ingresos, pero el nivel de ingreso del país con rendimientos decrecientes disminuirá, mientras los ingresos del país con rendimientos crecientes aumentarán. De acuerdo a Roca y Simabuko (1999), el nivel de ingreso de ambos países mejorará **si y solo si** los dos países producen con rendimientos similares.

Graham, al igual que muchos de sus antecesores de siglos anteriores, era de la opinión que la explotación de materias primas tiene intrínsecamente rendimientos decrecientes, mientras que la elaboración de productos manufacturados presenta rendimientos crecientes.

A mediados del siglo pasado, Prebisch (1950) y Singer (1950), por ejemplo, señalaban que los países que se especializan en recursos naturales se perjudican porque los precios de estos productos crecen relativamente menos que los precios de los productos manufacturados, debido a la menor elasticidad ingreso de la primera y la asimetría de los mercados internacionales. Para Hirschman (1961), la agricultura no cuenta con los eslabonamientos hacia atrás ni hacia delante ni con la división del trabajo compleja como la que tiene la manufactura. Myrdal (1963) habla de las “causaciones acumulativas” que ofrece la manufactura y que no se encuentran en la producción de recursos naturales.

En los ochenta, y dentro de la denominada nueva teoría del comercio, Krugman (1991) consideraba que una actividad económica llega a ser preferible a otra sólo en el caso de que exista alguna falla del mercado, como es la presencia de externalidades positivas debidas a la innovación tecnológica o la existencia de rentas en industrias oligopolísticas altamente concentradas. La idea central, en todo caso, es que el intercambio comercial no está determinado únicamente por la dotación de los factores de producción sino también por decisiones de política económica.

En los noventa Matsuyama (1992) y otros autores se referían a que la manufactura presenta efectos positivos al crecimiento que no genera la agricultura, como consecuencia del mayor “aprendizaje inducido” que la primera supone; es decir, la manufactura genera una serie de externalidades en “aprendizaje” que ni la agricultura ni el sector servicios ofrecen. Sachs y Warner (1995a) y Sala-i-Martin (1997) encuentran que las economías especializadas en la producción y exportación de bienes que hacen uso intensivo de recursos naturales tienden a crecer más lentamente que las economías especializadas en la exportación de manufacturas. Mientras que para Sachs y Warner el motivo se debería al pobre desarrollo de las instituciones que genera una economía primaria exportadora; para Sala-i-Martin la interpretación de estos resultados no es muy clara.

Reinert (2002), desde una perspectiva schumpeteriana, argumenta que las actividades económicas son cualitativamente diferentes por la manera como se difunde el progreso tecnológico y como se distribuye los beneficios de los mismos, y que esta diferencia determina el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos entre las naciones. Es por ello que propone un “índice de calidad” de las actividades económicas en cuyo nivel superior las actividades de “alta calidad” (“high quality jobs”) presentan rendimientos crecientes, competencia imperfecta, curvas de aprendizaje con pendientes pronunciadas, rápidos cambios tecnológicos y grandes inversiones en I&D, mientras, en el nivel inferior, las actividades de “baja calidad” (“low quality jobs”) son aquellas que tienen rendimientos decrecientes, competencia perfecta, curvas de aprendizaje con pendientes planas, poco desarrollo tecnológico y baja inversión en I&D. Reinert concluye que las actuales economías industrializadas han elegido, de manera activa y consciente, las actividades de “alta calidad”, mientras las economías no industrializadas se han estancado en las actividades de “baja calidad”.

Por su parte, trabajos empíricos como el del BID señalan que “un país donde las exportaciones de contenido tecnológico medio y alto representan el 10% del PIB tiende a crecer entre 0,1 y 0,2 puntos porcentuales más que otro donde, a igualdad de otros factores, no se exportan bienes de este tipo” (BID 2001: 55). Asimismo, el trabajo de Ros encuentra que “a igualdad de ingreso inicial y tasa de inversión, los países que se especializan en la exportación de manufacturas crecieron durante el período 1960-1990 a una tasa mayor que los exportadores de productos primarios” (Ros 2001: 139).

Finalmente, desde una perspectiva no de especialización del comercio sino de especialización general de la economía, se encuentra que en el caso de la economía peruana de 1950-1997, por cada punto porcentual que crece la primarización, el consumo per cápita cae en 2,6% y los sueldos y salarios reales descienden en 5,4% y 7,4%, respectivamente. Sin embargo, por cada punto porcentual adicional de la manufactura, el consumo per cápita se eleva en 4,2% y los sueldos y salarios reales se incrementan en 10,6% y 15,5%, respectivamente. En el sector construcción, se encuentran impactos positivos, aunque notoriamente inferiores a los estimados para la industria. Por último, en el caso de las actividades de servicios, se encuentra un impacto cercano a cero, es decir aumentar la participación de las actividades de servicios no ha significado un crecimiento de los sueldos y salarios de dicho sector (Roca y Simabuko 1999).

En resumen, la mayor parte de los que sostienen la no neutralidad de la especialización productiva de los países, consideran que el desarrollo manufacturero o industrial es preferible al desarrollo basado en la explotación de los recursos naturales. Sin embargo, este tipo de calificación de las actividades económicas se basa más en el producto en sí mismo que en las características del sistema productivo en su conjunto y lo que ello implica, incluido el valor agregado que genera las empresas proveedoras de insumos, bienes de capital, tecnología y servicios técnicos.

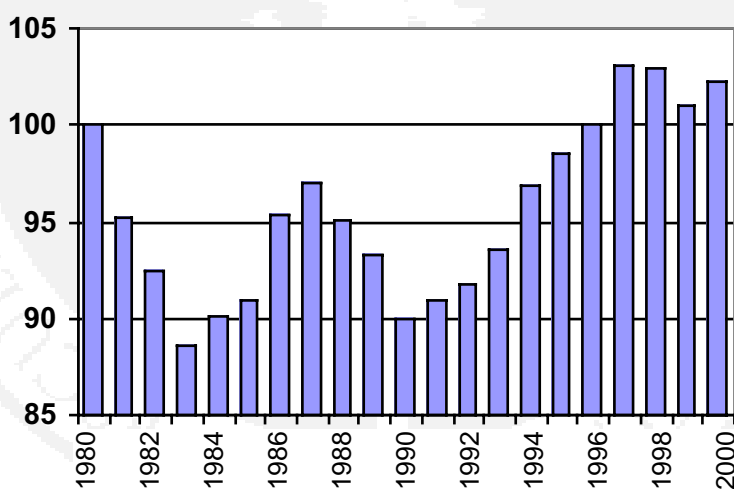
2. IMPACTO DE LA APERTURA Y LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA EN EL CRECIMIENTO DE AMÉRICA LATINA

2.1. Principales indicadores

En la década de los ochenta, el PBI per cápita de América Latina, excluido México, presentó una trayectoria oscilante pero decreciente (ver Gráfico 1), acumulando una caída del orden del 10% entre 1980 y 1990, siendo especialmente dramática la caída de casi 12% entre 1980 y 1983. En los noventa, la evolución de este indicador fue mucho más alentadora, creciendo a una tasa promedio anual de 1,3%, sólo interrumpido entre 1998 y 1999 debido a la crisis financiera y cambiaria internacional.

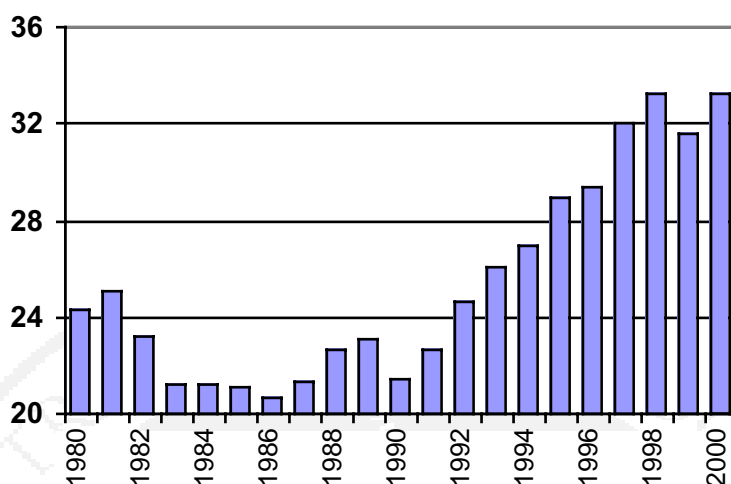
A lo largo de la década de los ochenta, el grado de apertura comercial se mantuvo en promedio en 22% del PBI (ver Gráfico 2); pero en los noventa se produjo una rápida y continua liberalización y apertura comercial, lo que generó que a finales de la década de los noventa la apertura haya superado el 30% del PBI.

Gráfico 1: PBI per cápita de América Latina, excluye México (Base 1980=100)



Fuente: CEPAL.

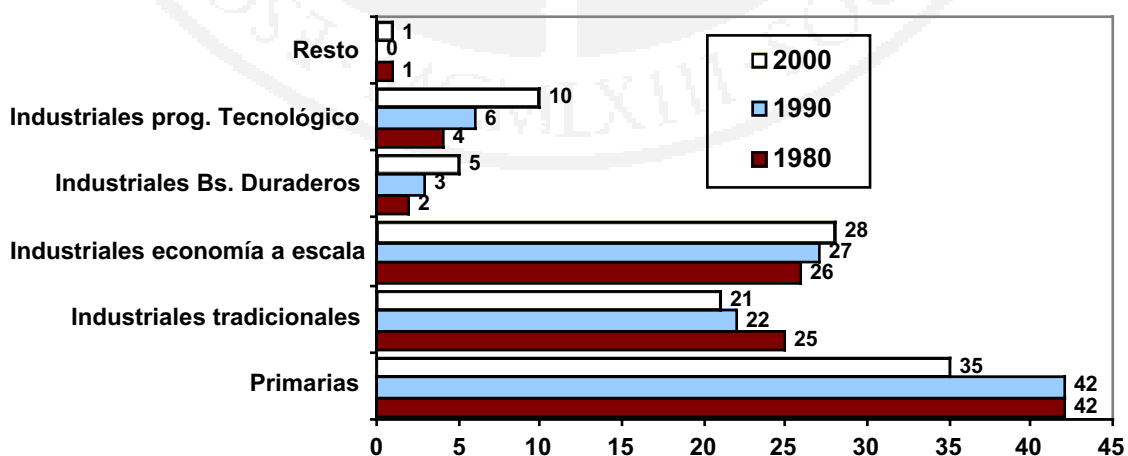
Gráfico 2: Apertura comercial de América Latina, excluye México (% del PBI)



Fuente: CEPAL.

En lo que se refiere a la composición de las exportaciones (ver Gráfico 3), entre 1980 y el 2000 se observó un retroceso de las exportaciones primarias, que redujo su participación de 42% a 35%, respectivamente. Esta menor participación de las exportaciones primarias se produjo a costa del avance de las exportaciones industriales, especialmente las referidas a los bienes difusores del progreso tecnológico, como maquinaria y equipo, que pasó de representar el 4% de las exportaciones en 1980 a 10% en el año 2000. Otro rubro con crecimiento fueron las exportaciones de bienes de consumo duraderos, como electrodomésticos y vehículos, que creció de 2% a 5%.

Gráfico 3: Composición de las exportaciones de América Latina, excluye México (%)



Fuente: CEPAL.

2.2. La relación entre crecimiento, apertura comercial y especialización productiva

Con el fin de analizar la relación entre estas tres variables, se plantea un sencillo modelo de serie de tiempo donde la variable dependiente es el PBI per cápita y las variables independientes o explicativas son la apertura comercial y la especialización comercial y/o productiva en actividades manufactureras. El modelo a estimar, en logaritmos, es el siguiente:

$$\ln \text{PBIP}_t = a_0 + a_1 \ln \text{APERT}_t + a_2 \ln \text{ESPEC}_t + e_t$$

donde,

PBIP _t	PBI per cápita
APERT _t	Exportaciones + importaciones (como % del PBI)
ESPEC _t	Especialización productiva: Exportaciones de productos industriales (como % de las exportaciones totales de bienes)
e _t	Otras variables que afectan el PBI per cápita.

El PBI per cápita de América Latina, excluido México, es un índice, con base 1980=100, del PBI de la región en dólares reales dividido entre la población. La apertura de la economía resulta de la división de las exportaciones más las importaciones entre el PBI¹. La especialización productiva se cuantifica mediante la información de los principales tipos de exportación como porcentaje de las exportaciones totales de bienes. Las principales categorías o tipos de exportación son las siguientes: i) exportaciones primarias (agrícolas, mineras y energéticas), ii) exportaciones industrializadas y iii) resto. En lo referido a las exportaciones industrializadas, la CEPAL² las subdivide adicionalmente en: i) productos tradicionales; ii) bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales; iii) bienes duraderos; y, iv) bienes difusores de progreso técnico. Para la clasificación de las categorías o tipos de exportación ver Anexo 1. Para los datos de cada una de las variables ver Anexo 2.

De acuerdo al marco teórico desarrollado en la sección previa, las dos principales hipótesis a evaluar son las siguientes:

Hipótesis I: $a_1 > 0$. La apertura comercial afecta positivamente el crecimiento económico.

Hipótesis II: $a_2 > 0$. La especialización de las exportaciones en actividades industriales (en sus diversas variantes de medición) afecta positivamente al crecimiento económico.

1 La información del PBI per cápita y apertura de la economía (exportaciones de bienes y servicios más importaciones de bienes y servicios) se extraen del *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2002* (CEPAL 2003).

2 La composición de las exportaciones, de acuerdo con la clasificación de productos primarios y productos industriales, corresponde a la información contenida en el documento *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002* (CEPAL 2003a).

Tabla 3: Contribución al crecimiento del PBI per cápita de América Latina (sin México)

2.3. Los resultados

Con el fin de evaluar los principales determinantes del crecimiento del PBI per cápita, dentro de las variables seleccionadas, se analiza, en primer lugar, la matriz de correlaciones (ver tabla 1). Según esta matriz de correlaciones en primeras diferencias, se aprecia una relación positiva entre el aumento del PBI per cápita (RS_PBIP) y el grado de apertura comercial (RS_APERT), lo que está de acuerdo con las premisas de la teoría económica que postula que la mayor apertura comercial impulsa el crecimiento económico. Igualmente, se observa una relación positiva entre el PBI per cápita y la participación de las exportaciones industriales sobre el total de las exportaciones de bienes de la región (RS_IND), y consistentemente, una relación negativa entre el ingreso per cápita y la participación de las exportaciones primarias (RS_PRIM).

Tabla 1: Matriz de correlaciones (en diferencias)

	RS_PBIP	RS_APERT	RS_PRIM	RS_IND	RS_IND1	RS_IND2	RS_IND3	RS_IND4
RS_PBIP	1,000	0,516	-0,271	0,216	0,410	-0,158	0,375	0,085
RS_APERT		1,000	-0,273	0,274	0,077	0,039	0,570	0,215
RS_PRIM			1,000	-0,977	-0,427	-0,693	-0,238	-0,256
RS_IND				1,000	0,429	0,676	0,286	0,380
RS_IND1					1,000	-0,284	0,176	0,251
RS_IND2						1,000	-0,145	-0,027
RS_IND3							1,000	0,218
RS_IND4								1,000

Elaboración propia.

Variables

RS_PBIP	PBI PER CÁPITA
RS_APERT	APERTURA COMERCIAL
RS_PRIM	% EXPORTACIONES PRIMARIAS
RS_IND	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES TOTAL
RS_IND1	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES TRADICIONALES
RS_IND2	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES CON ECONOMÍAS DE ESCALA
RS_IND3	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE BIENES DURADEROS
RS_IND4	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES DIFUSORES DE PROGRESO TECNOLÓGICO

La relación positiva entre el PBI per cápita y la industrialización de las exportaciones de América Latina, se observa, también, con los diversos tipos de industrialización, como en el caso de las exportaciones industriales tradicionales (RS_IND1), exportaciones de bienes duraderos (RS_IND3) y productos difusores de desarrollo tecnológico (RS_IND4).

Dada las relaciones observadas en la matriz de correlaciones, se estimó 3 regresiones sobre la base de ecuaciones en primeras diferencias y teniendo como variable endógena el PBI per cápita (RS_PBIP) y como variables exógenas la apertura comercial (RS_APERT), la participación de las exportaciones primarias (RS_PRIM) y la participación de las exporta-

ciones industriales (RS_IND); esta última, además, en sus variantes de productos industriales tradicionales (RS_IND1) y bienes duraderos (RS_IND3).

La ecuación 1 del análisis de regresión (ver tabla 2) indica que el PBI per cápita está relacionado positivamente con la apertura comercial y la mayor participación de las exportaciones industriales. Por su parte, la ecuación 2 también señala que el PBI per cápita está relacionado positivamente con la apertura comercial, pero, la correspondencia entre el PBI per cápita y las exportaciones primarias es negativa. En ambos casos, se observa que la relación directa entre el PBI per cápita y la apertura comercial es muy significativa en términos estadísticos, sin embargo, es poco significativa su correspondencia con la industrialización y la primarización de las exportaciones de la región.

Tabla 2: Regresiones América Latina (sin México), 1981-2000

Ecuación	1	2	3
Endógena: d(ln(RS_PBIP))			
Constante	-0,0029 (-0,050)	-0,0028 (-0,49)	-0,0017 (-0,33)
d(ln(RS_APERT))	0,2381 (2,18)	0,2353 (2,10)	0,1955 (2,01)
d(ln(RS_PRIM))		-0,0305 (-0,42)	
d(ln(RS_IND))	0,0481 (0,44)		
d(ln(RS_IND1+RS_IND3))			0,127 (2,12)
R²	0,26	0,26	0,41
R²a	0,17	0,17	0,34
F	3,00	3,00	5,87
DW	1,21	1,21	1,42

Los valores entre (...) corresponden al t-student.
Elaboración propia.

Los resultados mejoran apreciablemente si se evalúa el impacto de ítems específicos de las exportaciones manufactureras, concretamente, si se considera las exportaciones manufactureras tradicionales y las exportaciones de bienes duraderos (ecuación 3). De acuerdo a la ecuación 3, el PBI per cápita no solo crece con la apertura comercial sino también con la mayor participación de las exportaciones industriales tradicionales y de bienes duraderos. El hecho que la regresión mejore al considerar, particularmente, las exportaciones manufactureras tradicionales y de bienes duraderos, estaría significando que cualquier tipo de industrialización de las exportaciones no impactaría positivamente en el PBI per cápita sino, únicamente, algunos rubros específicos de los mismos.

Aproximadamente el 40% de la variación del crecimiento del PBI per cápita entre 1981 y el 2000 se explica por la mayor apertura comercial y por el incremento de las exportaciones de bienes industriales tradicionales y bienes duraderos. Se estima que por cada punto de

crecimiento de la apertura comercial (como proporción del PBI) el ingreso per cápita crecería en 0,196%; mientras que por cada punto adicional de participación de las exportaciones industriales tradicionales y bienes duraderos el ingreso por habitante crecería en 0,127%.

Al calcular el crecimiento del PBI promedio de la década de los ochenta con la década de los noventa se encuentra que el PBI per cápita de la región excluido México, creció en 5.7% de una década a otra. De este crecimiento 1.3 puntos se explican por el aporte de la apertura comercial, 0.6 puntos al impacto de la especialización productiva en actividades exportadoras manufactureras, y 3.8 puntos debido a la contribución de otros factores (Tabla 3). De esta manera, se puede concluir que en los últimos 20 años la apertura comercial y la especialización productiva en exportaciones manufactureras (tradicionales y de bienes duraderos) repercutieron favorablemente en el incremento del PBI per cápita de la región.

Tabla 3: Contribución al crecimiento del PBI per cápita de América Latina (sin México)

	1981-1990 Promedio (A)	1991-2000 Promedio (B)	Variación (C)=(B)-(A)	Peso (D)	Contribución (E)=(C)*(D)
Apertura comercial (1)	22,1%	28,8%	6,8%	0,196	1,3%
Especialización productiva (2)	24,8%	29,3%	4,6%	0,127	0,6%
Otros (residual) (3)=(4)-(2)-(1)					3,8%
Total = PBI per cápita (4)	92,8	98,1	5,7%		5,7%

Fuente: Anexo 2 y Tabla 2. Elaboración propia.

3. IMPLICANCIAS Y CONCLUSIONES

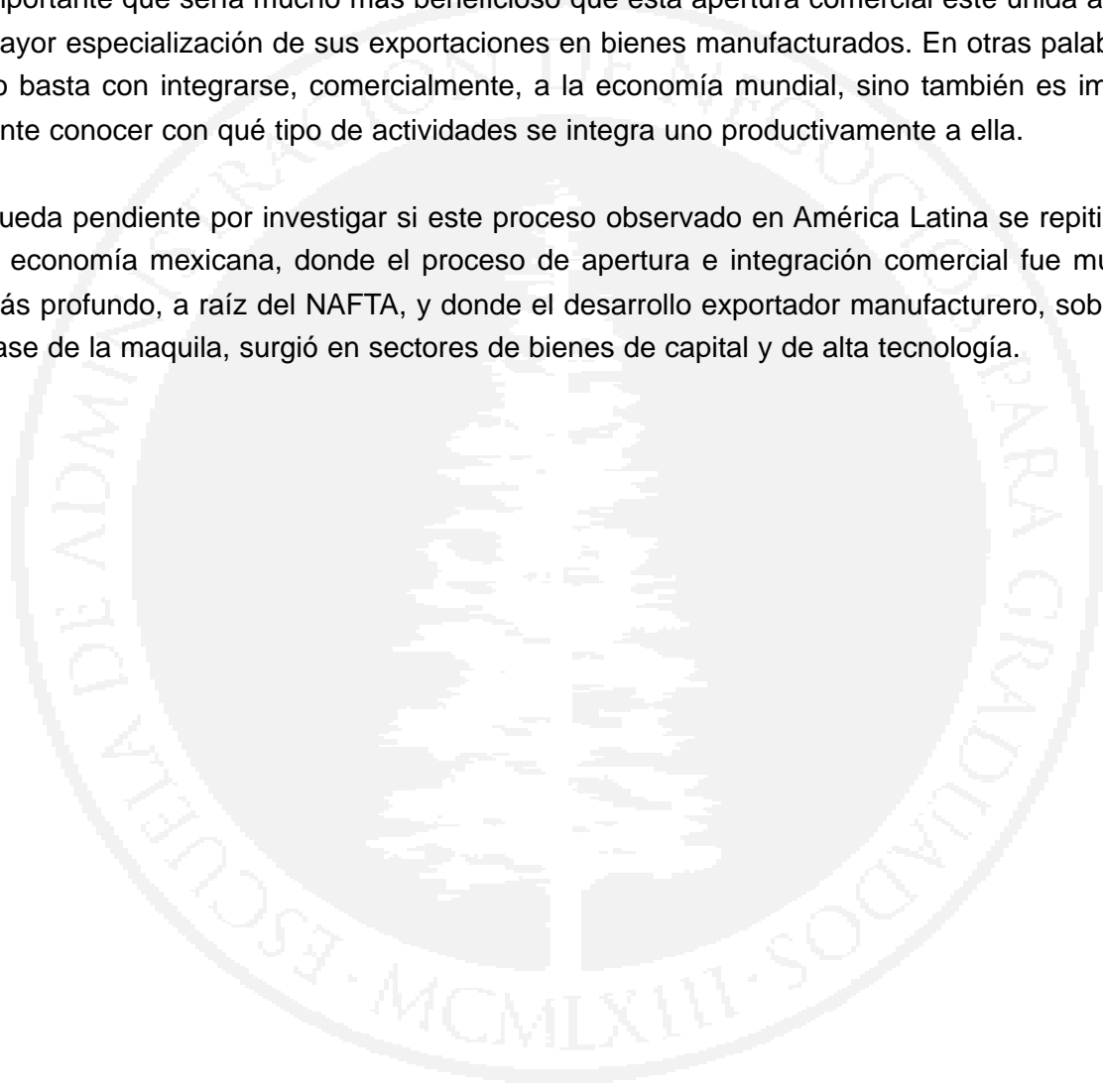
Conforme a los resultados estimados para América Latina, sin considerar México, se encuentra evidencia que apoya la validez de las dos hipótesis propuestas en el presente estudio, es decir, la apertura comercial y la especialización productiva en actividades manufacturera afectaron positivamente al crecimiento económico en los últimos 20 años. Se estima, sin embargo, que la repercusión positiva de las exportaciones industriales sería específica para los casos de los productos manufacturados tradicionales (alimentos, textiles, muebles y calzado) y los bienes duraderos (electrodomésticos y vehículos).

El análisis de regresión propuesta indica que el impacto del aumento en 1 punto porcentual de la apertura comercial estaría implicando un aumento del PBI per cápita en aproximadamente 0,196%. Mientras que el aumento de las exportaciones industrializadas, especialmente en productos manufacturados tradicionales y bienes duraderos afectaron de manera positiva al incremento del ingreso per cápita en 0,127%, por cada punto porcentual de aumento en la participación de estos productos.

Al analizar la contribución ponderada al crecimiento del PBI per cápita entre la década de los ochenta y la década de los noventa, se calcula que el aumento del PBI per cápita del 5,7% se debió 1,3 puntos al aporte positivo de la apertura comercial, 0,6 puntos al impacto de la especialización productiva en actividades industriales, y 3,8 puntos a la contribución de otros factores.

En este sentido, la principal conclusión de este trabajo es que si bien es importante para el desarrollo de los países que abran sus economías al comercio internacional, no es menos importante que sería mucho más beneficioso que esta apertura comercial esté unida a una mayor especialización de sus exportaciones en bienes manufacturados. En otras palabras, no basta con integrarse, comercialmente, a la economía mundial, sino también es importante conocer con qué tipo de actividades se integra uno productivamente a ella.

Queda pendiente por investigar si este proceso observado en América Latina se repitió en la economía mexicana, donde el proceso de apertura e integración comercial fue mucho más profundo, a raíz del NAFTA, y donde el desarrollo exportador manufacturero, sobre la base de la maquila, surgió en sectores de bienes de capital y de alta tecnología.



REFERENCIAS

- BID (2001), *Competitividad, el motor del crecimiento: progreso económico social en América Latina*, informe 2001, Washington, DC: BID, 292 pp.
- Cepal (2003), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2002*, Santiago de Chile: Cepal.
- Cepal (2003a), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001-2002*, Santiago de Chile: Cepal.
- Dollar, D. (1992), "Outward-Oriented Developing Countries Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-85," *Economic Development and Cultural Change*, April.
- Dollar, D. y A. Kraay (2001). "Trade, Growth, and Poverty", World Bank Policy Research Working Paper.
- Dollar, D. y A. Kraay (2003). "Institutions, Trade, and Growth: Revisiting the Evidence" World Bank Research.
- Edwards, S. (1992) "Trade Orientation, Distortions, and Growth in Developing Countries," *Journal of Development Economics* 39(1): 31-57.
- Frankel, J. y D. Romer (1999). "Does Trade Cause Growth?," *The American Economic Review*, (June) 379-399.
- Graham (1923), "Some aspects of protection further considered". *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 37
- Hirschman, A. O. (1961), *La estrategia del desarrollo económico*. México D.F., FCE, 210 p.
- Krugman, P. (comp.) (1991), *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*, México, DF: FCE, 303 pp.
- Matsuyama, K. (1992), "Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth", *Journal of Economic Theory*, no 58, December, New York, Academic Press.
- Myrdal, G. (1963), *Economic theory and underdeveloped regions*. London, Duckworth, 167 p.
- Prebisch, R. (1950), "The Economic Development of Latin America and its Principal Problems", *Economic Bulletin for Latin America*, vol. 7.
- Reinert, E. (2002), "El rol de la tecnología en la creación de países ricos y pobres: El subdesarrollo en un sistema schumpeteriano", *Cuadernos de Difusión*, No 12, Junio, Lima: Escuela de Administración de Negocios para Graduados, ESAN, pp. 7-36.
- Roca, S., y L. Simabuko (1999), "Value and quality creation: natural resources, industrialization and standards of living in Peru 1950 to 1997", *Cuadernos de Difusión*, No 9-10, Diciembre, Lima: Escuela de Administración de Negocios para Graduados, ESAN, 69-123 pp.

Romer, P. (1990), "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy* XCVIII, 71-103.

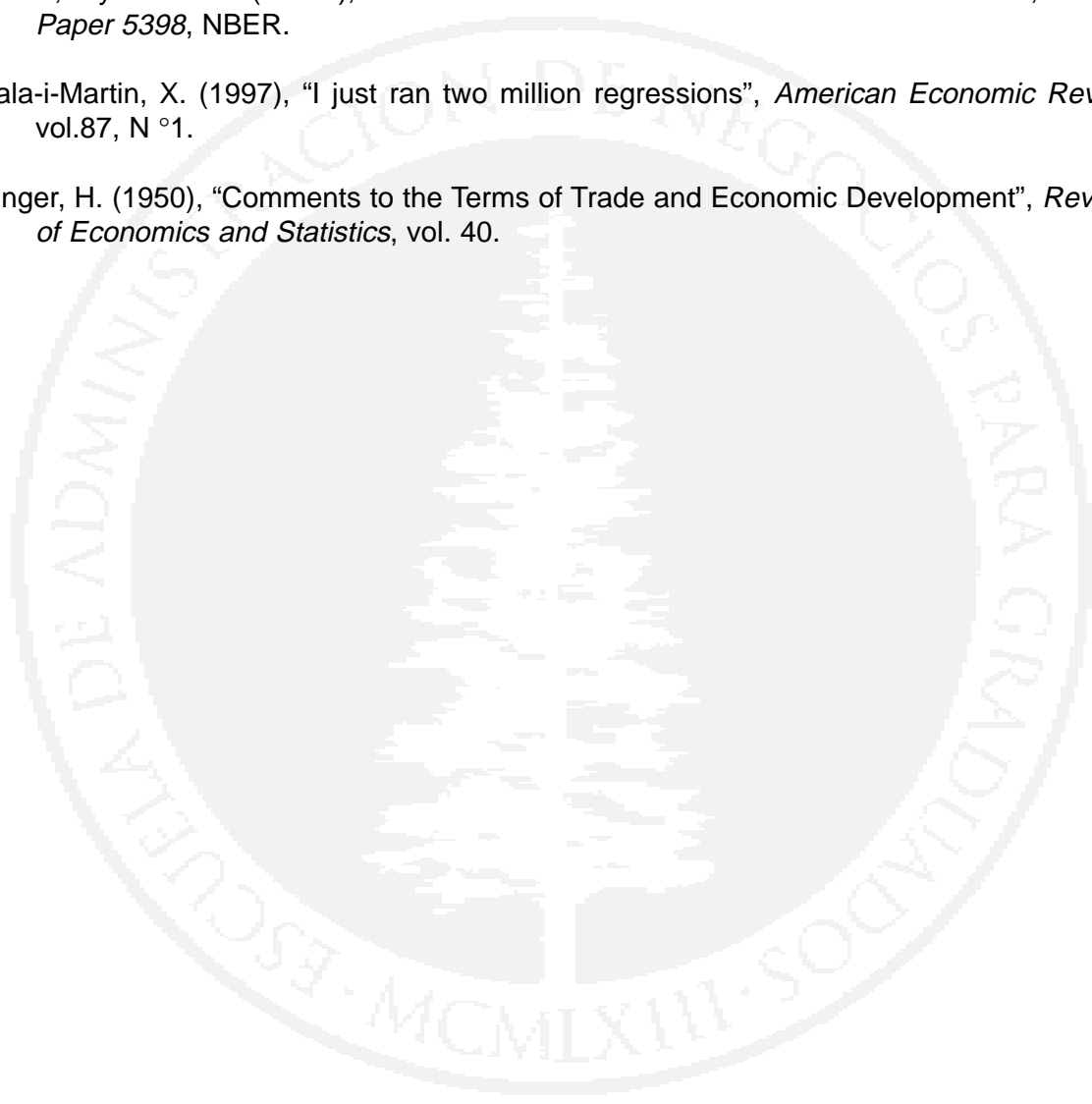
Ros, J. (2001), "Política industrial, ventajas comparativas y crecimiento", *Revista de la Cepal* 73, Abril, pp. 129-148.

Sachs, J. y A. Warner (1995), "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), 1-118.

Sachs, J. y A. Warner (1995a), "Natural Resource Abundance and Economic Growth", *Working Paper 5398*, NBER.

Sala-i-Martin, X. (1997), "I just ran two million regressions", *American Economic Review*, vol.87, N °1.

Singer, H. (1950), "Comments to the Terms of Trade and Economic Development", *Review of Economics and Statistics*, vol. 40.



Anexo 1: Categorías de clasificación de las exportaciones

CATEGORÍA	EJEMPLOS DE PRODUCTOS	DESTINO DE CONSUMO	CUCI ^{a/}
A. Bienes primarios 1. Agrícolas 2. Mineros 3. Energéticos	Pescado, legumbres, frutas, madera, lana, minerales, petróleo	Final o intermedio	Agrícolas: 001, 025, 031, 041, 0421, 043, 044, 045, 051, 054, 0711, 0721, 074, 075, 121, 211, 212, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2311, 241, 242, 244, 261, 2621, 2622, 2623, 2625, 2631, 264, 265, 2711, 291, 292. Mineros: 2712, 2713, 2714, 273, 274, 275, 276, 281, 283, 285, 286. Energéticos: 321, 331, 341.
B. Bienes industrializados 1. Tradicionales a) Alimentos, bebidas y tabaco b) Otros tradicionales	Lácteos, aceites, azúcar, tejidos, herramientas, muebles, calzado, impresos, cueros	Final	Alimentos, bebidas y tabaco: 011, 012, 013, 022, 023, 024, 032, 0422, 046, 047, 048, 052, 053, 055, 061, 062, 0713, 0722, 0723, 073, 081, 091, 099, 111, 112, 122, 2219, 411, 422, 431. Otros tradicionales: 2313, 2314, 243, 2511, 2626, 2627, 2628, 2629, 2632, 2633, 2634, 267, 551, 611, 612, 613, 621, 631, 632, 633, 642, 6511, 6512, 6513, 6514, 6515, 6518, 6519, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 662, 663, 665, 666, 667, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 733, 812, 821, 831, 841, 842, 851, 892, 893, 894, 895, 897, 899.
2. Bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales	Petroquímicos, papel, pulpa, cemento, metales básicos (productos básicos industriales)	Intermedio	Bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales: 2312, 2512, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 266, 282, 284, 332, 421, 512, 513, 514, 515, 521, 531, 532, 533, 554, 561, 571, 5811, 5812, 5813, 5819, 599, 629, 641, 6516, 6517, 661, 664, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689.
3. Bienes duraderos (y partes)	Artículos electrodomésticos, productos electrónicos de consumo, vehículos	Final o intermedio	Bienes duraderos: 7241, 7242, 725, 731, 732, 735, 891.
4. Bienes difusores de progreso técnico	Maquinaria, instrumentos, química fina	Bienes de capital o intermedio	Bienes difusores de progreso técnico: 541, 553, 7111, 7112, 7113, 7114, 7115, 7116, 7117, 7118, 712, 7141, 7142, 7143, 7149, 715, 717, 718, 719, 722, 723, 7249, 726, 729, 734, 861, 862, 864, 9510.

Fuente: CEPAL, sobre la base de: CEPAL, "El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989", *Estudios e informes de la CEPAL*, N° 88 (LC/G.1731-P), Santiago de Chile, 1992. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.12; J.C. Ferraz y otros, *Made in Brazil: desafíos competitivos para a industria*, Rio de Janeiro, Editora Campus, 1996; y "El desafío competitivo para la industria brasileña", *Revista de la CEPAL*, N° 58 (LC/G.1916-P), Santiago de Chile, abril de 1996; P. Guerrieri y C. Milana, *L'Italia e il commercio mondiale: mutamenti e tendenze nella divisione internazionale del lavoro*, Roma, Il Mulino, 1990.

^{a/} CUCI = Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, primera versión.

Anexo 2: Información estadística: América Latina, excluido México

	RS_PBIP	RS_APERT	RS_PRIM	RS_IND	RS_IND1	RS_IND2	RS_IND3	RS_IND4
1980	100,00	24,25	42,31	56,49	24,58	26,09	2,09	3,73
1981	95,15	25,14	46,46	52,83	21,85	23,45	2,98	4,56
1982	92,54	23,19	44,90	54,35	19,46	27,61	2,87	4,40
1983	88,65	21,17	42,47	56,61	20,27	30,10	2,38	3,86
1984	90,09	21,23	41,88	57,56	19,73	31,45	2,25	4,13
1985	90,91	21,13	41,22	58,23	18,25	32,59	2,73	4,65
1986	95,33	20,75	40,10	59,42	23,84	26,82	3,13	5,63
1987	96,96	21,26	37,90	61,52	23,45	28,05	4,47	5,55
1988	95,13	22,58	33,08	66,28	24,34	32,03	4,01	5,89
1989	93,32	23,10	33,02	66,30	23,22	33,02	3,58	6,48
1990	89,93	21,40	41,90	57,36	22,30	26,69	2,70	5,68
1991	91,00	22,56	36,31	62,85	23,16	30,75	2,95	5,99
1992	91,68	24,62	33,74	65,63	25,43	29,52	4,28	6,40
1993	93,55	26,06	31,88	67,62	27,43	28,11	4,99	7,09
1994	96,94	26,96	33,22	65,76	26,22	27,64	4,98	6,91
1995	98,49	28,87	32,67	66,23	25,67	29,80	4,18	6,57
1996	100,09	29,44	34,99	62,17	25,05	26,78	4,12	6,22
1997	103,11	32,03	34,69	62,10	24,29	25,47	5,55	6,80
1998	102,96	33,18	33,21	65,98	24,61	26,03	6,63	8,71
1999	100,97	31,59	33,99	65,04	23,69	26,81	4,49	10,04
2000	102,30	33,16	35,26	63,58	20,99	27,90	4,68	10,00

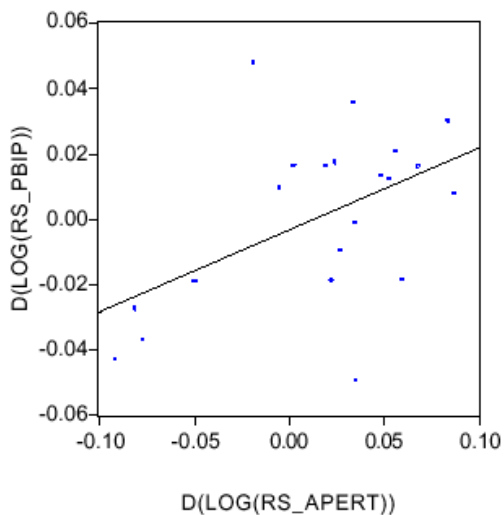
Fuente: CEPAL.
Elaboración propia.

Variables

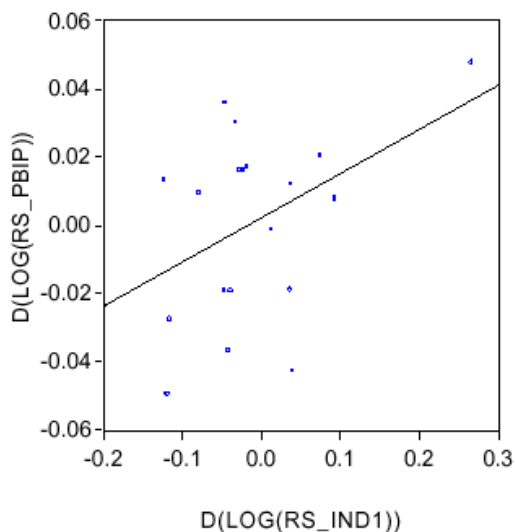
RS_PBIP	PBI PER CÁPITA (base 1980=100)
RS_APERT	APERTURA COMERCIAL (% del PBI)
RS_PRIM	% EXPORTACIONES PRIMARIAS
RS_IND	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES TOTAL
RS_IND1	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES TRADICIONALES
RS_IND2	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES CON ECONOMÍAS DE ESCALA
RS_IND3	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES DE BIENES DURADEROS
RS_IND4	% EXPORTACIONES INDUSTRIALES DIFUSORES DE PROGRESO TECNOLÓGICO

Anexo 3: Indicadores diversos de América Latina, excluido México, 1981-2000

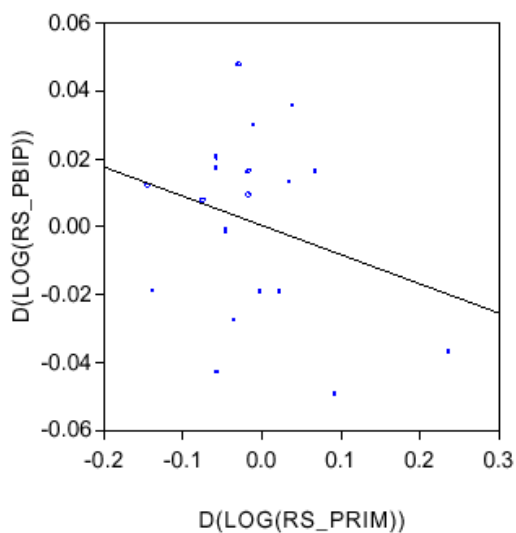
PBI PER CÁPITA Y APERTURA



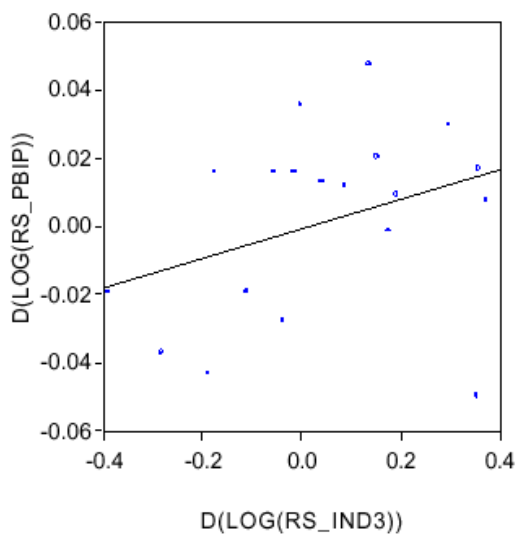
PBI PER CÁPITA Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES TRADICIONALES



PBI PER CÁPITA Y EXPORTACIONES PRIMARIAS



PBI PER CÁPITA Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES BS. DURADEROS



Elaboración propia.

TÍTULOS PUBLICADOS EN ESTA SERIE

1. PRIALÉ Z., Rodrigo. *Technological Progress, Trade Orientation and the Relationship between Income Inequality and Economic Growth*. 1995. 68 págs.
2. DÍAZ, Carlos y MCLEAY, Stuart. *Provisiones por malas deudas y transferencias de información intraindustrial en el sector bancario*. 1996. 30 págs.
3. PRIALÉ Z., Rodrigo. *Agricultural Productivity, Trade Orientation and Economic Growth*. 1996. 78 págs.
4. BARDHAN, Pranab y PRIALÉ, Rodrigo. *Endogenous Growth Theory in a Vintage Capital Model*. 1996. 41 págs.
5. DEL VALLE, Manuel. *The Transformation of Telecommunications in Peru: 1994-1996*. 1997. 43 págs.
6. SANTANA, Martín y SABHERWAL, Rajiv. *Developing Global Applications of Information Technology: An Examination of Problems and Implementation Tactics*. 1997. 28 págs.
7. SANTANA, Martín; MARAKAS, George M. y HORNIK, Steven. *An Organizational Learning Perspective of Tactics for Information Systems Implementation: Linking Process with Strategy*. 1997. 27 págs.
8. ROCA, Santiago y SIMABUKO, Luis. *Primarización y nivel de vida: el caso peruano 1950-1997*. 1998. 59 págs.
9. BERRÍOS, Rubén. *La transparencia en la privatización: una aproximación a partir de tres casos del proceso peruano*. 2001. 45 págs.
10. REGALADO PEZÚA, Otto y VIARDOT, Eric. *El futuro de la desintermediación en los servicios turísticos: ¿una evolución en las competencias?* 2002. 24 págs.
11. ROCA, Santiago y SIMABUKO, Luis. *El comercio y las inversiones entre la Unión Europea y América Latina: características y consecuencias sobre la especialización productiva*. 2003. 33 págs.



Impresión carátula:
Gráfica Técnica s.r.l.
Los Talladores 184
Urb. El Artesano, Ate

Impresión interiores: ESAN
Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

LIMA-PERÚ
Febrero de 2004