

Schvarzer, Jorge (marzo 2005). *La apertura económica y el comercio mundial : Sobre formas de medir y sus consecuencias teóricas*. En: Encrucijadas, no. 30. Universidad de Buenos Aires. Disponible en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad de Buenos Aires: <<http://repositorioubu.sisbi.uba.ar>>

La apertura económica y el comercio mundial

Sobre formas de medir y sus consecuencias teóricas

¿La apertura económica constituye una herramienta irremplazable para el proceso de desarrollo de las naciones? ¿Existe realmente un mercado mundial donde todos los países concurren libremente a comprar y vender sus productos, beneficiándose mutuamente de ese intercambio? Ambos supuestos, que forman parte de la teoría económica ortodoxa, no parecen verificarse en los hechos. A tal punto que los propios instrumentos estadísticos sobre los cuales se basan, parecen contener cifras dudosas y errores metodológicos. En realidad, las estadísticas bien utilizadas demuestran que el comercio mundial se encamina a concentrarse hacia el interior de los distintos bloques regionales, para recién a partir de allí relacionarse con el resto del planeta.

Jorge Schvarzer

CESPA/ Universidad de Buenos Aires.

La teoría económica standard sostiene que el comercio internacional es una palanca decisiva (cuando no única) del proceso de desarrollo. Ella parte de la hipótesis de que la competencia en el comercio mundial permite avanzar hacia la especialización eficiente en los países que se incorporan al juego.

Otros teóricos, y otros organismos internacionales, como la UNCTAD, exhiben sus dudas sobre las supuestas ventajas del comercio mundial para el desarrollo. Es decir que la difusión de aquellos argumentos no impide que persista un debate implícito entre intelectuales e instituciones que no tiende a resolverse pese a su importancia. Un aspecto de ese debate reside en la confección y uso de las estadísticas que “midan” el comercio mundial y la disposición de cada país a entrar en él a través de la variable “apertura económica” (que define la evolución de ese comercio desde el ángulo de cada país). Ese uso abre una serie de cuestiones que parece conveniente tener en cuenta en el mencionado debate.

Evolución del comercio mundial

La primera hipótesis sobre el comercio mundial sostiene que éste crece más rápido que el producto bruto del planeta, de modo que “arrastra” al desarrollo económico del conjunto. Esa hipótesis se verificó en algunos períodos (comienzos del siglo XX y reactivación posterior a la Segunda Guerra Mundial), pero ello no ocurre todo el tiempo. En efecto, en los últimos veinte años (1980-2000) el comercio muestra una evolución muy suave al alza en relación con el producto mundial. Las diferencias observadas están dentro del margen de error esperado, dado que las cifras del comercio y el producto mundial no son demasiado precisas; esos totales resultan del agregado de las distintas estimaciones nacionales cuyos errores son bien conocidos.

La suma de las exportaciones e importaciones globales (Cuadro 1) arroja valores del orden de 40% del producto mundial y no es muy distinta de la verificada hace un par de décadas. En esencia, cada país envía al exterior 20% de su producto y recibe de allá otro 20% como contrapartida; es decir que cada nación produce 20% destinado al mercado externo. Definir si esa cifra es elevada o no pide una opinión cualitativa que será tratada

más adelante.

La estructura del comercio mundial

La segunda hipótesis fuerte consiste en que el comercio mundial se basa en ventajas competitivas en un mercado más o menos libre, idea que parece constituir un exceso de optimismo. En rigor, el intercambio entre naciones se aleja bastante de ese ideal y podría clasificarse sintéticamente en los siguientes conjuntos específicos (aparte de muchos otros conocidos pero de menos importancia):

- a) Intercambio de ventajas naturales, como el petróleo, los minerales y otras materias primas que se dirigen desde los países que las pueden producir, por razones de clima, disponibilidad de yacimientos explotables, etc., hacia los que no los tienen. Este comercio, que representa alrededor de la cuarta parte del intercambio mundial, es el más antiguo que se conoce y no tiene que ver tanto con la existencia previa de “mercados” como con la distribución de los recursos naturales en el planeta que condiciona su existencia.
- b) Intercambio al interior de bloques regionales, en flujos que tienen preferencias respecto del resto del mundo. Son los casos de la Unión Europea, el Nafta y otros menores, que representan cerca del 30% del comercio mundial. Ese comercio es libre al interior de esos bloques que, al mismo tiempo, regulan el comercio con el resto del mundo, de modo que se parece más a los flujos de intercambio al interior de una nación (como serían los intercambios entre los distintos estados de Estados Unidos) que al comercio internacional. El caso más sorprendente es el de la Unión Europea, donde ya se unificó la moneda aunque esos flujos internos se clasifican, todavía, como comercio mundial.
- c) Comercio interno de las multinacionales, que se establece como política de esas empresas que deciden el reparto de actividades a escala planetaria en función de las visiones de la matriz mediante criterios que no siempre son de mercado. Una vez decididas, esas estrategias generan un intercambio relativamente rígido por razones productivas (filiales ya instaladas que requieren insumos de otras plantas de la misma empresa) y mucho más relacionado con la maximización de los beneficios definido por la matriz (vía precios de transferencia, etc.). Este comercio intrafirma representa ya cerca del 30% del comercio mundial, magnitud que lo convierte en una parte muy significativa del total, aunque pocas veces se lo considere en los debates teóricos.
- d) Comercio sujeto a reglas especiales, como el acuerdo multifibras o los antiguos convenios del azúcar y el café, que establecen cupos y criterios para distribuir el flujo de intercambio y que hoy representa algo menos del 10% del comercio mundial. A este grupo se le podría sumar el comercio sujeto a reglas especiales de algunos países, como Estados Unidos, que restringen sus compras en función de criterios diferentes a los “de mercado”.

De esos datos puede afirmarse que el comercio realmente competitivo definido por la teoría no abarca a mucho más del 10% del total de las transacciones mundiales. O sea que su magnitud efectiva es muy inferior a los valores que se presentan en las estadísticas globales del comercio internacional como las registradas más arriba.

El coeficiente de apertura

El indicador que se utiliza habitualmente para medir el grado de apertura de una economía es el cociente entre la suma de las exportaciones e importaciones de mercancías de una nación y su PBI; en otras palabras, es una evaluación de la magnitud del comercio exterior con respecto al producto del período correspondiente, que permite apreciar cuánto de lo producido y demandado por esa nación tiene su justificación más allá de sus fronteras.

Se debe destacar que medir la apertura plantea problemas metodológicos que afectan a los resultados buscados. La mayoría de las naciones, por ejemplo, comercia en proporciones más o menos equilibradas, de modo que la suma de exportaciones e importaciones es simplemente el doble de cada una de esas variables tomadas por separado. En ese caso, el indicador es tautológico y se podría resumir a una sola variable (exportaciones o importaciones). Pero hay países que presentan fuertes déficit externos (como Estados Unidos desde comienzos de 1980 y la Argentina durante la década del noventa) y en esos casos el indicador no permite saber si esa “apertura” es básicamente una apertura “importadora”, que compra más productos de lo que vende en el exterior; no casualmente la crisis posterior sorprendió a los observadores que creían que la gran “apertura” argentina era un indicador de éxito externo. El problema inverso puede ocurrir con los países con superávit estructural con el exterior, como Japón. En definitiva, es posible que economías con situaciones opuestas desde el punto de vista del resultado comercial (déficit / superávit) arrojen similares grados de apertura aunque las consecuencias sobre su dinámica productiva sea muy distinta.

Hechas estas aclaraciones, se presenta el análisis de una muestra de 53 países que fueron los principales exportadores e importadores de bienes y servicios comerciales para el año 2000 y cubren la mayor parte del comercio mundial. En el Cuadro 2 se presentan los resultados de medir la apertura para los casos más extremos en dicha variable.

Se observa que hay 10 países muy abiertos de acuerdo a esta definición puesto que presentan coeficientes superiores a 100%; ese valor implica que la suma de sus exportaciones e importaciones supera el total de su producto bruto interno, cifra que no parece “normal”. Los dos primeros son ciudades Estado (Singapur y Hong Kong), ubicadas en posiciones portuarias y estratégicas que generan un intenso flujo mercantil a través de su espacio económico, de manera que el coeficiente dice poco respecto de su apertura real. Los ocho países que siguen (Malasia, Bélgica, Irlanda, Hungría, República Checa, Holanda, Tailandia y Filipinas) son todos de pequeñas dimensiones económicas y estrechamente ligados a áreas de desarrollo mayores: Bélgica, Irlanda y Holanda forman parte de la Unión Europea y Hungría y la República Checa están entrando, en tanto los otros tres (Malasia, Tailandia y Filipinas) forman parte de una asociación más o menos laxa, pero no poco importante, en el sudeste asiático.

En el otro extremo, el de los países menos abiertos, la variable apertura oscila entre un mínimo de 17,7% y un máximo de 46,6% pero lo significativo es que en ese grupo figuran todos los grandes países desarrollados (salvo Canadá, muy abierto por los acuerdos especiales con Estados Unidos, que absorbe la mayor parte de sus flujos comerciales). Japón figura en el extremo, como el país “más cerrado del mundo”, a pesar de tratarse de un gran exportador y que dispone de un elevado ingreso per capita. Estados Unidos, curiosamente, se ubica apenas un poco más arriba, como el sexto país más cerrado del mundo, pese a su imagen de país muy abierto. Entre esos dos casos especiales, por su importancia, se encuentra la Argentina, junto con Egipto y dos grandes naciones de desarrollo medio, Brasil y la India.

Conviene notar que en el grupo que sigue, entre los más cerrados, se encuentran tanto Gran Bretaña, Italia y Francia como China e Irán. La diferencia en el grado de desarrollo, así como en el ritmo de crecimiento, entre esos casos, exime de todo comentario dada la imposibilidad práctica de encontrar alguna regularidad, como supone la teoría.

El comercio regional y la apertura

Las últimas décadas están marcadas por el desarrollo dinámico de algunos bloques comerciales regionales que dan preferencias especiales a los países que los componen. Hay dos muy grandes y definidos por la presencia de las potencias en su seno: la Unión Europea y el NAFTA (aunque hay otros menores como el Mercosur). Hay una tercera área, que por sus estrechos vínculos productivos y comerciales, constituye de hecho una región económica muy interdependiente, formada por China, Japón, Corea y Taiwán, pero que no se trata aquí porque exigiría un detalle especial dado que no tienen acuerdos específicos de integración.

Con el objeto de observar la dinámica del comportamiento de los países miembros y el impacto comercial de los dos bloques regionales se tomaron tres años específicos: 1980, 1990 y 2000, con sus correspondientes datos de comercio. En cada uno de esos momentos se separó el intercambio comercial interior al bloque regional del intercambio exterior al bloque, tomado ahora como una unidad económica exclusiva. En concreto, el comercio de Bélgica con el resto de la Unión Europea se toma como "comercio interno" mientras que se define su comercio con el resto del mundo como indicador de apertura "extra bloque", y la misma tarea se realizó con cada uno de los países que forman ese bloque. A ese efecto, se ha supuesto, para simplificar la tarea, que los países integrantes de los bloques comerciales considerados al 2000, formaban parte de los mismos en 1980 y 1990 (hipótesis que no modifica los resultados buscados).

En definitiva, los ejercicios realizados para los dos bloques seleccionados utilizan tres indicadores diferentes:

- 1) Indicador de apertura convencional: corresponde al grado de apertura de cada bloque, de acuerdo con los criterios convencionales que consideran las ventas a países socios como exportaciones. Se sumó el intercambio comercial global de los países miembros de cada bloque y se lo relacionó con el PBI agregado del mismo.
- 2) Indicador de apertura extra-bloque: se consideran sólo los flujos comerciales efectuados con países afuera del bloque de pertenencia, tomando los movimientos comerciales intra-bloque como "internos". Las transacciones "extra regionales" se relacionaron con el PBI del bloque para determinar el grado de apertura "hacia afuera" de la región.
- 3) Ponderador de transacciones inter-bloque: finalmente se comparó el flujo de transacciones intrarregionales con el flujo de transacciones totales de cada uno de los países. Este coeficiente registraría el peso que tienen los flujos comerciales volcados al mercado regional con relación al total de flujos comerciales de cada uno de los bloques.

¿La apertura económica constituye una herramienta irremplazable para el proceso de desarrollo de las naciones? ¿Existe realmente un mercado mundial donde todos los países concurren libremente a comprar y vender sus productos, beneficiándose mutuamente de ese intercambio? Ambos supuestos, que forman parte de la teoría económica ortodoxa, no parecen verificarse en los hechos. A tal punto que los propios instrumentos estadísticos sobre los cuales se basan parecen contener cifras dudosas y errores metodológicos. En realidad, las estadísticas bien utilizadas demuestran que el comercio mundial se encamina a concentrarse hacia el interior de los distintos bloques regionales, para recién a partir de allí relacionarse con el resto del planeta.

Los resultados muestran que la apertura de las naciones de la Unión Europea, medida por el método tradicional, resulta bastante elevada y trepa de 47 a 59% en las últimas dos décadas. Pero ese resultado es engañoso. Una vez que se descuentan las transacciones

al interior del bloque, resulta que en esa apertura, ahora medida con el criterio de tomar solamente los flujos con el exterior del bloque, el coeficiente cae a 23,9%. Este cambio se explica porque casi el 60% del comercio "externo" de los países del bloque se concentra en su interior.

Los tres países del Nafta, que incluyen a Estados Unidos, exhiben un crecimiento de su coeficiente de apertura desde 19,7% en 1980 hasta 25,8% en 2000, aunque los valores resultan sumamente bajos para los promedios internacionales. Pero, al igual que en el caso anterior, ese coeficiente cae a un máximo de 13,8% en 2000 cuando se toma sólo el comercio al exterior de su bloque. Es notable que el comercio más dinámico en las últimas dos décadas ocurrió al interior del bloque, ya que la relación de las transacciones internas con las totales pasó de 32,8% a 46,6% en ese período.

Una consecuencia adicional de este análisis reside en el hecho de que la región de pertenencia de un país resulta relevante a la hora de explicar la inserción comercial. Si se analiza desde esta perspectiva al grupo de países "líderes" en materia de apertura, se observa que Irlanda, Bélgica, Holanda, Hungría y República Checa están estrechamente asociados a los grandes mercados de la Unión Europea, mientras que Singapur, Hong Kong, Malasia, Tailandia y Filipinas, están fuertemente asociados a la economía de Japón –y, de manera creciente, a China– y operan como plataformas exportadoras, especialmente en relación con el mercado de Estados Unidos. En general, esos países tienen tratados especiales de comercio entre ellos, donde la formación de un bloque es el caso extremo, pero también es cierto que esos tratados están definidos por relaciones geográficas concretas. No existe ningún bloque integrado por naciones que no sean "vecinas" y en todos esos casos se observa un elevado grado de intercambio comercial previo a los acuerdos específicos.

En definitiva, la visión de un planeta con mercados abiertos a todos los oferentes contrasta con la realidad de grupos regionales, definidos inicialmente por la geografía y consolidados por tratados de integración que están modificando las condiciones del comercio, y también las del desarrollo, mundial. Las estadísticas, bien manejadas, lo confirman, aunque para eso deben ser tratadas con cuidado y con la metodología adecuada.

Conclusiones

La teoría del comercio internacional avanzó mucho en términos de construcción de hipótesis y de concepto pero dista mucho de captar la evolución real de este proceso. La teoría debe contribuir a interpretar la realidad y, por lo tanto, debe partir de los datos registrados (que, a su vez, dependen de la forma de medir del observador que dependen, por su lado, de sus creencias y criterios). Los datos presentados en este trabajo tienden a sugerir que el comercio "mundial" (es decir, global y competitivo) es apenas una fracción del que registran las estadísticas. En cambio, el comercio regional, sobre todo en los grandes mercados creados al efecto, es el factor más sólido y dinámico de las transacciones internacionales. En el mejor de los casos, la evolución futura del mercado mundial parece tender más al intercambio entre grandes bloques, creados o a crearse, que a un flujo entre multitud de naciones independientes. La región, antes que el mundo, parece ser la base de la construcción de actividades interdependientes que se conectan a través del comercio que atraviesa las fronteras de la zona. Por eso, algunos proponemos el Mercosur como base para nuestro desarrollo futuro basado en la región y contra la mirada de los "aperturistas" que creen en los mercados abiertos que nos esperan más allá de ella.