



* Este trabajo fue presentado en el seminario "Europe-Méditerranée: relations économiques internationales et recomposition des espaces", organizado por la red EMMA del CNRS de Francia en Madrid, los días 4 y 5 de junio de 2004.

La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales*

Jorge Schvarzer
Marzo de 2004

La teoría económica standard sostiene que el comercio internacional es una herramienta decisiva del proceso de desarrollo económico. Esta visión parte de la hipótesis que la competencia abierta en el comercio mundial permite avanzar hacia la especialización eficiente en todos los países. Estos argumentos se presentan en diversos textos muy difundidos y se han consolidado con la creación de la OMC (Organización Mundial del Comercio), institución encargada de convertir esas ideas en un proyecto concreto de liberalización comercial. Esta organización sostiene, por ejemplo, que la eliminación de las trabas al comercio (incluyendo la eliminación de los subsidios agrícolas en las naciones desarrolladas) permitiría incrementar en 2% a 3% el producto mundial. La cifra no parece muy significativa aunque se agita como un argumento fuerte para liberar el comercio mundial.

Otros teóricos, y otros organismos internacionales, como la UNCTAD, exhiben sus dudas sobre las supuestas ventajas del comercio mundial para el desarrollo, de modo que hay un debate implícito entre intelectuales e instituciones que no tiende a resolverse pese a su importancia.

Para aportar a ese debate, se analiza acá sucintamente algunos aspectos del comercio mundial y los resultados de observar la variable "apertura económica" que define la evolución de ese comercio desde el ángulo de cada país. Los resultados abren una serie de cuestiones que parece conveniente tener en cuenta en el mencionado debate.



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas



Av. Córdoba 2122 (C 1120 AAQ) Ciudad de Buenos Aires
Tel./Fax: 54-11-4370-6130 – E-mail: cespa@econ.uba.ar
<http://www.econ.uba.ar/cespa.htm>

Evolución del comercio mundial

La primera hipótesis sobre el comercio mundial sostiene que este crece más rápido que el producto bruto del planeta, de modo que “arrastra” al desarrollo económico del conjunto. Esa hipótesis puede verificarse en algunos períodos (comienzos del siglo XX y reactivación posterior a la Segunda Guerra Mundial) pero no es estable a lo largo del tiempo. Un análisis de la evolución del comercio en los últimos veinte años (1980-2000) muestra que su relación con el producto mundial se mantiene en una evolución muy suave al alza. Las diferencias que se observan están dentro del margen de error previsible dado que la estimación del producto mundial no es demasiado precisa; como se sabe, ese total resulta del agregado de un elevado número de estimaciones nacionales convertidas a dólares mediante valores no siempre representativos. Los cálculos de esos productos nacionales, sobre todo las de países pequeños y de menor desarrollo relativo que pesan como conjunto, contienen errores apreciables. Los tipos de cambio de mercado no siempre reflejan un valor real y los estimados teóricamente (como los PPP) adolecen de defectos que no pueden ignorarse. Por otra parte, el comercio mundial se ve afectado por la amplia variación de precios de algunos productos (entre los que se destacan las materias primas y en especial, el petróleo) y los problemas de medición que son bien conocidos por los especialistas. Es decir que el cociente de esas dos variables dudosas arroja resultados aún más dudosos.

Cuadro N° 1. Evolución del Comercio y el PBI Mundial
en millones de dólares

	1980	1990	2000
PBI Mundial	11.125.143	21.816.968	31.492.776
Exportaciones + Importaciones	4.109.333	6.998.706	13.140.762
Relación (X+M/PBI mundial) en %	36,9	31,2	41,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de OMC y Banco Mundial

El Cuadro 1 presenta la suma de las exportaciones más las importaciones globales, valores que arrojan alrededor del 40% del producto mundial. Esta cifra es engañosa, porque resulta del hecho que cada país envía al exterior el 20% de su producto y recibe de éste otro 20% como contrapartida. En consecuencia, la producción de cada nación destinada al mercado externo es el 20% de su producto. Definir si esa cifra es elevada o no representa 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 naturales (clima, disponibilidad de yacimientos explotables, etc.) hacia los que no los tienen y que representa alrededor de la cuarta parte del comercio mundial. Parece obvio aclarar que este comercio, que es el más antiguo del mundo, 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 ventajas preferenciales con respecto al resto del mundo, como 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 hasta se ha unificado la moneda aunque esos intercambios 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 por 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 intra firma 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 las expresiones teóricas generales.
- 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”.
- e) *comercio de bienes producidos en condiciones monopolísticas en uno o pocos países*, como las ventas de equipos especiales para producir ciertos bienes, medicamentos especiales o aviones de gran fuselaje, que sólo son provistos por empresas de uno o dos países, gracias a su poder industrial y tecnológico y que son comprados por el resto del mundo en las condiciones fijadas por los productores, y que representan alrededor del 5% del comercio mundial.

Cada uno de estos casos ofrece una imagen muy diferente a la del “comercio” como actividad competitiva que revela ventajas comparativas. El problema reside en que no se puede realizar la suma de esos casos mediante las reglas algebraicas clásicas. Es evidente que los mismos fenómenos se superponen en cierta forma: el comercio interno de las multinacionales puede estar formado por materias primas y el intercambio de

bienes tecnológicos modernos puede ocurrir al interior de un bloque comercial. Aún así, 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 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. Este indicador merece algunos análisis detallados que se efectúan a continuación.

En primer lugar debe destacarse que la medición de la apertura plantea inmediatamente problemas metodológicos que afectan a los resultados buscados. La mayoría de las naciones, por ejemplo, tiene un comercio externo más o menos equilibrado, 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 déficits 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 (de modo que la crisis posterior sorprende a los observadores que creían que la gran “apertura” argentina era un indicador de éxito externo). El mismo problema, pero a la inversa, puede ocurrir con los países estructuralmente superavitarios con el exterior, como Japón. Esta primera aclaración permite decir que el indicador resulta indiferente al hecho que los flujos comerciales se dirijan hacia o desde el exterior, lo que implica la posibilidad de 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.

Un segundo problema metodológico reside en que algunas definiciones de la apertura consideran solamente las exportaciones e importaciones de mercancías mientras que otras agregan los flujos de servicios a aquellos valores básicos. Mediante la elaboración de un análisis estadístico verificamos la sensibilidad del indicador convencional a la incorporación de los servicios al cálculo, dada la importancia creciente de este sector en las transacciones internacionales, y se determinó que no se producían alteraciones en el orden de países que surgía al considerar exclusivamente el comercio de bienes. Este resultado sugiere que aquellos países que son relevantes en el comercio de mercancías, también lo son en el comercio de servicios o, alternativamente, que éstos últimos no tienen todavía un peso decisivo en el comercio internacional. Las principales potencias en el comercio de mercancías son las mismas que aparecen en el comercio de servicios. Teniendo en cuenta estas consideraciones, utilizamos el indicador tradicional, que se limita al comercio de mercancías, para efectuar las comparaciones deseadas y estudiar la existencia de relaciones entre la apertura comercial y otras variables.

Con ese fin, analizamos una muestra de 53 países relevantes en el comercio internacional (que incluye a todos los países relevantes por la dimensión de su producto). El criterio utilizado para la selección de esos países fue que constituyen los principales exportadores e importadores de bienes y servicios comerciales para el año 2000. En base a la información provista por los organismos internacionales se confeccionó el Cuadro 2, que selecciona los casos más extremos en materia de apertura de la muestra mencionada.

Cuadro N° 2. Coeficientes de Apertura: $(X + M) / PBI$ para el año 2000
30 casos seleccionados de una muestra de 53 naciones

15 Países más abiertos		15 Países menos abiertos	
Singapur	295,3	Japón	17,7
Hong Kong	256,2	Argentina	18,1
Malasia	201,3	Egipto	18,9
Bélgica	158,4	Brasil	19,1
Irlanda	139,3	India	20,3
Hungría	131,9	Estados Unidos	20,7
Rep. Checa	120,5	Grecia	32,5
Países Bajos	112,5	Australia	34,7
Tailandia	107,1	Venezuela	39,5
Filipinas	98,5	Turquía	40,2
Vietnam	96,0	Reino Unido	43,9
Taiwán	93,2	China	43,9
Ucrania	91,3	Italia	44,2
Nigeria	80,3	Irán	44,5
Canadá	75,8	Francia	46,6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de OMC, Banco Mundial y UNCTAD

Se observa en el Cuadro que hay 10 países muy abiertos (de acuerdo a los datos para el año 2000) de acuerdo a esta definición puesto que presentan coeficientes superiores a 100%. Ese valor implica, como se sabe, que la suma de sus exportaciones e importaciones supera el total de su producto bruto interno. De ellos, los dos primeros son una forma particular de ciudades estado (Singapur y Hong Kong), ubicadas en posiciones portuarias y estratégicas que generan un intenso flujo de mercancías a través de su espacio económico, de manera que el coeficiente mencionado dice poco respecto a su situación real. Los ocho países que siguen (Malasia, Bélgica, Irlanda, Hungría, República Checa, Holanda, Tailandia y Filipinas) son todos de dimensiones económicas pequeñas y estrechamente ligados a áreas de desarrollo de mayor dimensión: Bélgica, Irlanda y Holanda forman parte de la Unión Europea; Hungría y la República Checa están entrando a esa zona, 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 del espectro, el de los países menos abiertos, la variable apertura oscila entre un mínimo de 17,7% y un máximo de 46,6% y en ese grupo figuran

prácticamente 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). Resulta muy significativa la ubicación de Japón en el extremo de la tabla, como el país "más cerrado del mundo", a pesar de tratarse de un gran exportador y que dispone de un elevado ingreso per capita. No es menos curioso que Estados Unidos se ubique apenas un poco más arriba, como el sexto país más cerrado del mundo, pese a la imagen generalizada de país muy abierto. Entre esos dos casos especiales, por su importancia económica, 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. Las diferencias 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.

La apertura y el bienestar económico

Existen diversos aspectos del significado económico de la apertura. Para ello, conviene explorar algunas relaciones entre el grado de apertura y otras variables pertinentes dentro del universo de 53 países elegidos para ello.

En primer lugar, se intentó encontrar alguna correlación entre la magnitud absoluta de los flujos de exportaciones e importaciones, y el coeficiente de apertura. Ordenando los países considerados según los montos exportados e importados y comparados con el orden establecido a partir del coeficiente de apertura, no se percibe la existencia de un patrón que relacione estas variables de manera unívoca. El ranking de principales exportadores e importadores de bienes y servicios no coincide en absoluto con el de apertura comercial.

Una segunda alternativa consiste en explorar la relación existente entre la dimensión de un país, medido por su producto, y su grado de apertura. Los resultados sugieren que no existe una relación fuerte entre coeficiente de apertura y PBI que resulte definitiva. Los 10 países más abiertos, por ejemplo, presentan grandes diferencias en cuanto al nivel del producto entre ellos. Una regresión lineal, como aproximación de tal relación, sugiere que existe una leve tendencia a que la relación sea inversa, es decir, que a mayor PBI hay menor grado de apertura, pero sin que la misma alcance un alto poder explicativo. Los Gráficos exhiben esa tendencia para dos grupos de países: los que tienen un PBI menor a 1 billón de dólares y los que tienen un producto superior a ese valor (clasificación que se estableció para que se vean mejor las relaciones que se establecen al interior de cada grupo).

Un último enfoque alternativo consiste en medir la evolución paralela en el tiempo de las exportaciones e importaciones de cada país, tomando como base un año determinado (en este caso, el promedio del trienio 1979-1981, para reducir la volatilidad de la serie). De esta forma, se capta la dinámica más "pro-exportadora" o más "pro-importadora" de cada economía nacional en términos de un número índice que será mayor a 1 si los montos exportados se han incrementado más que las importaciones, y será menor a 1 en el caso contrario. Este indicador que no se presenta por razones de espacio tampoco exhibe una relación significativa entre los países con mayor sesgo exportador (o importador) y aquellos que mostraron una mayor tasa de crecimiento en el período considerado.

Gráfico N° 1a. Apertura vs. PBI, Año 2000, para Países con PBI mayor a 1 billón de dólares

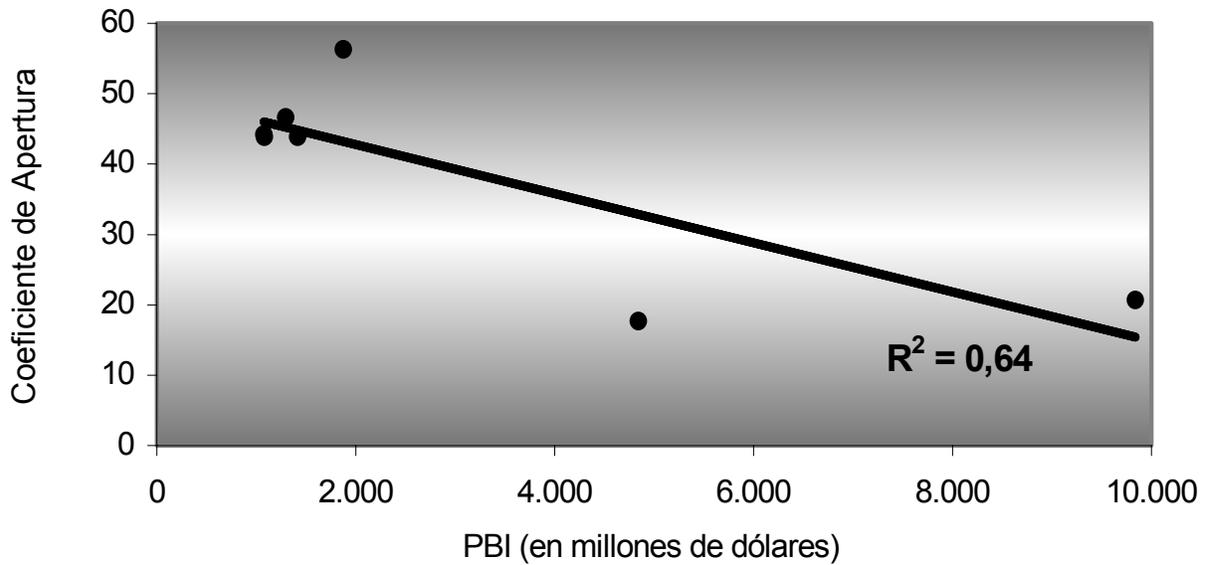
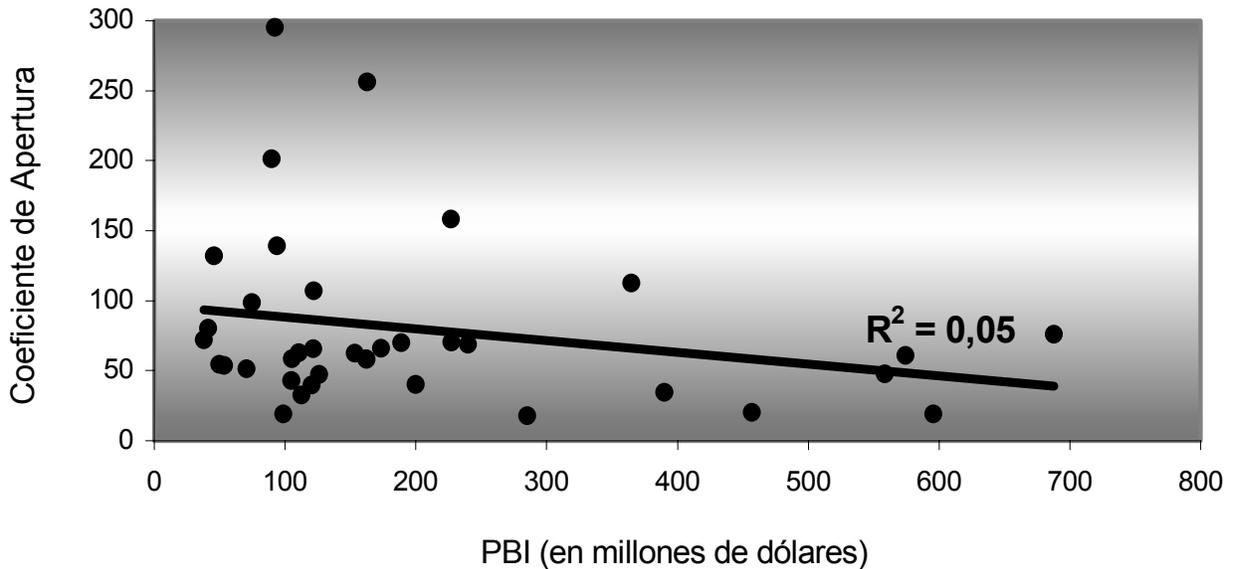


Gráfico N° 1b. Apertura vs. PBI, Año 2000, para Países con PBI menor a 1 billón de dólares



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OMC, Banco Mundial, UNCTAD

Esta primera mirada general permite concluir que la apertura comercial no depende, se explica o relaciona de manera unívoca, ya sea directa o inversamente, con ninguna de las variables que se exploraron. Es decir que se trata de un fenómeno mucho más complejo que el que presentan algunas explicaciones simplificadoras. Para hallar explicaciones y determinantes del mismo será necesario abandonar las explicaciones generales y analizar otras variables; puede afirmarse que la localización geográfica, las trayectorias nacionales, los procesos de integración regional, el despliegue global de las empresas multinacionales, así como las interacciones entre ellas definen mucho más la dimensión de la apertura que las ventajas del comercio puro.

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. Dos de ellos son muy grandes y están definidos por la presencia de las grandes potencias en su seno, como es el caso de la Unión Europea y el NAFTA; a eso se agrega un caso especial, como es el Mercosur que tratamos más abajo. Hay otra área, que por sus estrechos vínculos productivos y comerciales, constituye de hecho una región económica fuertemente interrelacionada, como China, Japón, Corea y Taiwán, pero que no analizamos aquí porque exigiría un tratamiento 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 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, se ha tomado el comercio de Bélgica con el resto de la Unión Europea 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 tres bloques seleccionados utilizan tres indicadores diferentes:

1) *Indicador de apertura convencional:* se ha observado la evolución del grado de apertura de cada bloque, de acuerdo a 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 consideraron como exportaciones e importaciones sólo los flujos comerciales efectuados hacia y desde afuera del bloque de pertenencia, tomando los movimientos comerciales intra-bloque como “locales”. 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 intra regionales 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 en relación al total de flujos comerciales de cada uno de los bloques.

Cuadro N° 4. Indicadores de apertura de la Unión Europea, los años 1980, 1990 y 2000

a) Unión Europea

	1980	1990	2000
Tradicional (X+M)/PBI	47,0	45,5	58,9
Sólo exterior al bloque	20,0	15,9	23,9
Transacciones intra bloque	57,3	65,1	59,4

Se observa de inmediato 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 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 por el hecho de que casi el 60% del comercio “externo” de los países del bloque se concentra en su interior.

b) Nafta

	1980	1990	2000
Tradicional (X+M)/PBI	19,7	18,5	25,8
Sólo exterior al bloque	13,2	11,6	13,8
Transacciones intra bloque	32,8	37,2	46,6

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 el comercio de esos países 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.

c) Mercosur

	1980	1990	2000
Tradicional (X+M)/PBI	14,6	11,4	19,3
Sólo exterior al bloque	13,2	10,2	15,3
Transacciones intra bloque	9,8	10,9	20,7

El Mercosur presenta las mismas tendencias que los dos anteriores pero con niveles inferiores de intercambio en el bloque y con el mundo. Los países de ese bloque parecen tener una rápida apertura al mundo en estas dos décadas puesto que el coeficiente pasa de 14,6% a 19,3%, pero esa tendencia se reduce notablemente cuando se toma exclusivamente el comercio externo al bloque (que sólo pasa de 13,2% a 15,3%). De todos modos, el intercambio intraregional es de apenas el 20% del total (aunque era inferior a 11% en 1990), cifra que señala que el bloque no es tan “cerrado” sobre sí mismo como los otros.

Conviene insistir en que a partir de estos cambios de criterio, el coeficiente de apertura extra regional en el año 2000 resulta similar para el Mercosur y el Nafta (y levemente superior para el primero) pero menor al exhibido por la Unión Europea, que registra valores cercanos al 24%. Con este método, la diferencia de esta variable entre ellos ya no es de la misma magnitud que la reflejada por la definición tradicional.

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. Es cierto que 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 bloques 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. 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.

En ese sentido, el Mercosur, lanzado a mediados de la década del '80 y consolidado como bloque en los '90, muestra un éxito considerable, a partir de una región que presentaba anteriormente un bajo grado relativo de integración comercial debido a la historia de los países miembros. Enfocado el tema de la apertura desde la perspectiva de los bloques regionales, surge que, precisamente, el Mercosur es el bloque que más comercio realiza con el resto del mundo, poniendo en cuestión la imagen convencional de países cerrados frente a otros casos cuyas variables sólo reflejan cierto grado de apertura cuando son considerados de manera individual e independiente de sus relaciones reales.

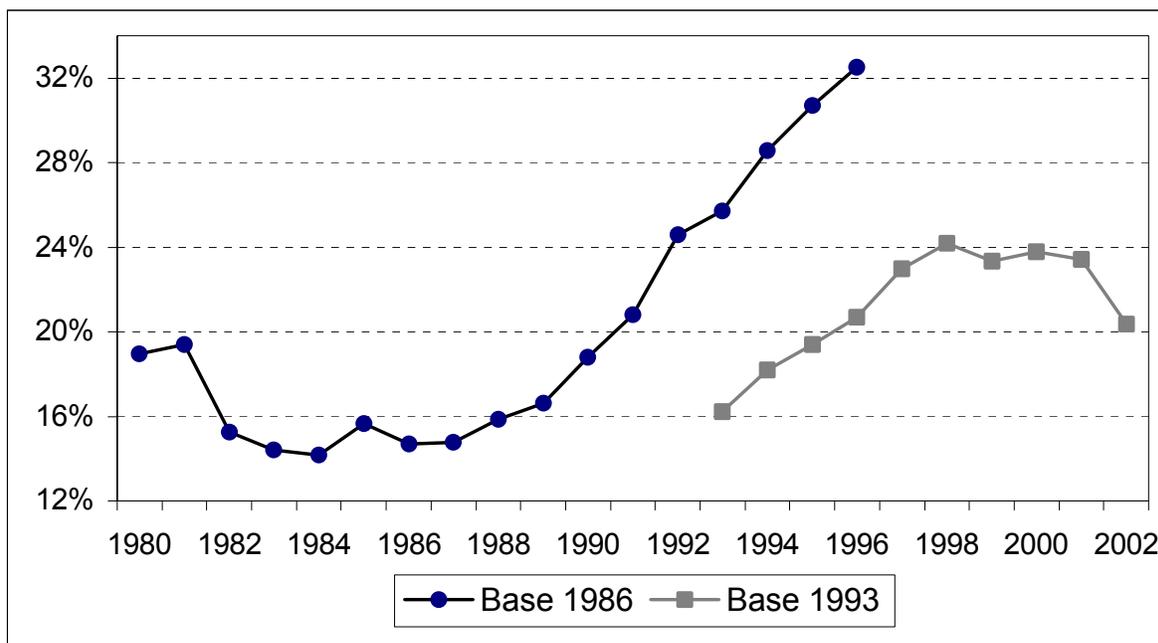
Las distintas imágenes de la Argentina

La imagen de la economía argentina como una economía excesivamente cerrada, o notablemente abierta, varía en función de la metodología utilizada; los criterios y bases para medir el producto ofrecen resultados distintos y lo mismo ocurre cuando se toma el tipo de cambio oficial para realizar la conversión de moneda local a dólares. También surgen dificultades derivadas de la evolución misma de las exportaciones y las importaciones. Las primeras, muy basadas en materias primas, están afectadas por

importantes fluctuaciones de los precios internacionales, aunque siguen un sendero de crecimiento relativamente estable en magnitudes físicas. Las importaciones, en cambio, sufren la incidencia de los violentos cambios macroeconómicos observados en las últimas décadas, producto de manipulaciones cambiarias y de amplias reducciones arancelarias seguidas de colapsos en la balanza de pagos; por ello, el país pudo pasar de importar 4.000 millones de dólares (1990) a 12.000 millones (1992) en sólo dos años o, inversamente, caer desde 30.000 millones (2000) a menos de 8.000 (2002) dos años más tarde.

Esos experimentos de atraso cambiario han repercutido sobre la evolución de la balanza comercial y, en el caso que interesa en este trabajo, sobre el cálculo estadístico del coeficiente de apertura. En otras palabras, el coeficiente argentino cambia bruscamente entre un año y otro debido a los cambios masivos en la magnitud de las importaciones reales que provoca la política macroeconómica nacional.

Gráfico N° 2. Proporción de la suma de importaciones y exportaciones sobre el PBI,



Fuente: Cuentas Nacionales, series ponderadas según diferentes años base

Veamos ahora el efecto de la metodología de cálculo del producto, teniendo en cuenta que en la Argentina había una serie de PBI a precios de 1986 (que se aplicó desde 1980 hasta 1997) y que la siguiente y actual se realizó a precios de 1993 (y se aplicó desde ese año hasta la actualidad). El Gráfico presenta el coeficiente de apertura desde 1980 hasta el 2002 con las dos series utilizadas para el PBI, que se superponen en los años 1993 a 1997. Como se ve, el coeficiente de apertura era cercano a 26% en 1993, con la serie “vieja”, pero cae a sólo 16% con la nueva debido al impacto de los cambios en los precios relativos en la composición del producto (y, por lo tanto, de los bienes

exportados e importados). Esta diferencia se mantiene durante los cuatro años de superposición, de modo que la serie vieja llega a un coeficiente superior al 32% mientras que la nueva se desplaza a poco más de 20%. Ninguno de esos valores se corresponden con las series internacionales que se utilizaron más arriba (y que fueron seleccionadas para facilitar la comparación entre países a partir de la hipótesis de que quienes las construyen se preocupan por la homogeneidad de los datos) y que daban para la Argentina el 18,6%. De todos modos, resulta obvio que la metodología de cálculo del producto puede ser decisiva para medir la apertura y que las dos mediciones oficiales disponibles arrojan valores con consecuencias muy diferentes para un diagnóstico sobre el tema.

Luego de la crisis de la convertibilidad, la Argentina entró en una etapa de cambio, donde se aprecia la modificación de los precios relativos en una dirección más cercana a la que predominó en la década del ochenta que a la conocida en los noventa. En consecuencia, puede suponerse que el coeficiente estaría hoy arriba del 30% aunque hará falta esperar que se realicen los cálculos correspondientes.

Una forma simple, aunque no precisa, para ese cálculo consiste en estimar el producto bruto local en dólares (actualmente alrededor de 140.000 millones de dólares) y compararlo con la suma de exportaciones e importaciones (que en 2003 llegó a 40.000 millones). En ese caso, el coeficiente de apertura estaría en 30% confirmando la apreciación anterior.

Por último, debe recordarse que una parte apreciable del incremento estadístico del coeficiente de apertura en la década del noventa se originó en el crecimiento desmesurado de las importaciones. En estas condiciones, un problema macroeconómico (definido por el déficit de la balanza comercial, que aumentaba el endeudamiento externo, y una falta de competitividad de las actividades productivas, que no podía exportar debido al retraso cambiario) aparecía como un “mérito” porque crecía la apertura. La diferencia con los casos de las naciones con exportaciones dinámicas, como Taiwan y Corea, y ahora China, pese a la similitud formal del indicador, exime de todo comentario adicional.

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 esta variable. 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 éste 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.

Apéndice

Datos relevantes de los países seleccionados, ordenados por orden alfabético para el año 2000

Exportaciones, importaciones y producto expresados en millones de dólares

País	Mercancías			Servicios		PBI	PBI per capita u\$s	Apertura (X+M)/Y
	Export.	Import.	Saldo comercial	Export.	Import.			
Alemania	551.505	502.827	48.678	80.000	132.300	1.872.992	22.800	56,3
Arabia S.	84.060	30.300	53.760	4.800	10.900	173.287	8.362	66,0
Argelia	19.550	9.152	10.398	1.218	1.246	53.306	1.754	53,8
Argentina	26.298	25.149	1.149	4.374	8.600	284.346	7.678	18,1
Australia	63.869	71.531	-7.662	17.800	17.700	390.113	20.337	34,7
Austria	63.903	68.627	-4.724	30.000	29.100	189.029	23.307	70,1
Bélgica	186.148	172.967	13.181	42.000	38.300	226.648	22.108	158,5
Brasil	55.086	58.532	-3.446	8.800	15.900	593.779	3.484	19,1
Canadá	276.635	244.786	31.849	37.200	41.900	687.882	22.370	75,8
Chile	18.158	18.070	88	3.843	4.336	70.546	4.638	51,4
China	249.297	225.097	24.200	30.100	35.900	1.079.948	855	43,9
Corea,	172.268	160.481	11.787	29.200	33.400	461.519	9.762	72,1
Dinamarca	49.631	44.322	5.309	20.600	18.300	162.343	30.424	57,9
Egipto	4.689	14.010	-9.321	9.700	7.200	98.780	1.544	18,9
E.Á.U.*	39.900	31.930	7.970	7.970	18.800			
España	113.747	153.516	-39.769	53.000	30.800	558.558	14.153	47,9
EE. UU.	781.125	1.257.636	-476.511	274.600	198.900	9.837.406	34.940	20,7
Filipinas	39.783	33.808	5.975	3.935	6.100	74.733	989	98,5
Finlandia	45.635	33.903	11.732	6.000	8.200	121.466	23.463	65,5
Francia	298.127	305.423	-7.296	81.200	61.500	1.294.246	21.977	46,6
Grecia	10.229	26.336	-16.107	10.200	10.918	112.650	10.668	32,5
China	202.440	214.200	-11.760	42.100	26.200	162.642	23.928	256,2
Hungría	28.090	32.080	-3.990	6.200	4.410	45.633	4.470	131,9
India	42.295	50.455	-8.160	17.600	19.900	456.990	450	20,3
Indonesia	62.124	33.515	28.609	4.800	14.300	152.226	723	62,8
Irak	19.300	13.700	5.600					
Irán	30.017	15.220	14.797	1.357	1.577	101.562	1.595	44,5
Irlanda	79.868	50.870	28.998	16.600	28.700	93.865	24.740	139,3
Israel	31.338	38.130	-6.792	14.300	12.100	110.386	17.709	62,9
Italia	237.750	236.461	1.289	56.700	55.700	1.073.960	18.616	44,2
Japón	479.249	379.511	99.738	68.300	115.700	4.841.584	38.162	17,7
Kuwait	19.544	7.622	11.922	1.571	4.118	37.780	19.039	71,9
Malasia	98.237	82.210	16.027	13.600	16.600	89.659	3.853	201,3
México	166.424	182.635	-16.211	13.600	16.800	580.122	5.922	60,2
Nigeria	20.100	12.910	7.190	1.005	3.964	41.085	324	80,4
Noruega	60.038	34.408	25.630	15.000	14.500	161.769	36.021	58,4
N. Zelanda	13.267	13.906	-639	4.270	4.449	49.900	13.026	54,5
P. Bajos	212.507	197.982	14.525	52.300	51.100	364.766	22.914	112,5

País	Mercancías			Servicios		PBI	PBI per capita u\$s	Apertura (X+M)/Y
	Export.	Import.	Saldo comercial	Export.	Import.			
Polonia	31.650	48.940	-17.290	9.500	7.400	157.585	4.077	51,1
Portugal	23.323	38.240	-14.917	8.300	6.400	105.055	10.497	58,6
R. Unido	284.090	336.979	-52.889	99.900	82.100	1.414.557	23.679	43,9
R. Checa	29.000	32.180	-3.180	7.100	5.800	50.777	4.943	120,5
Rusia	105.200	45.500	59.700	9.600	17.400	259.597	1.783	58,1
Singapur	137.875	134.545	3.330	26.600	21.300	92.252	22.960	295,3
Sudáfrica	29.983	29.695	288	4.900	5.553	127.928	2.989	46,7
Suecia	86.933	72.788	14.145	20.000	23.400	227.319	25.631	70,3
Suiza	81.534	83.584	-2.050	26.400	15.500	239.764	33.393	68,9
Tailandia	69.057	61.924	7.133	12.800	14.700	122.283	2.014	107,1
Taiwán	148.320	140.010	8.310	20.200	25.700	309.377	13.981	93,2
Turquía	26.572	53.499	-26.927	19.200	7.600	199.267	3.052	40,2
Ucrania	14.575	13.955	620	3.800	2.590	31.262	632	91,3
Venezuela	31.802	16.085	15.717	1.067	4.056	121.258	5.017	39,5
Vietnam	14.450	15.635	-1.185	2.702	3.252	31.348	399	96,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de OMC, Banco Mundial, UNCTAD

* Emiratos Arabes Unidos

El CESPA (Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina) fue creado en 2001 por el Rector de la Universidad de Buenos Aires, como parte integrante del Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas. Su propósito consiste en realizar estudios e investigaciones sobre la economía argentina, con el objeto de contribuir al conocimiento de su situación real y sus perspectivas de mediano plazo. Su director es Jorge Schvarzer, uno de los autores de este trabajo.