

Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina

La apertura económica: variable, herramienta o utopía?

Ricardo Aronskind

Denise Braunsteni

Jorge Schvarzer

febrero de 2004

Introducción

La teoría económica convencional sostiene que el comercio internacional brinda la oportunidad de un crecimiento sostenido de las naciones que participan en él. En primer lugar porque capta demanda externa para la producción doméstica, ampliando así las posibilidades de realizar y ampliar la producción; al mismo tiempo, una fracción de la capacidad de gasto local se orienta hacia bienes importados que no son producidos localmente (o se producen a menor costo en otras naciones), mejorando la situación de los consumidores. La dinámica reciente expresada por el comercio mundial parece contribuir a confirmar en los hechos aquellas hipótesis, a la vez que plantea la posibilidad concreta de participar del mismo aprovechando su veloz expansión para fortalecer la actividad local y el bienestar interno.

Por esas razones, el grado de apertura de las economías al comercio exterior se constituyó, en las últimas décadas, en un indicador de su grado de integración al mercado mundial, y por lo tanto de su exposición, según la visión ortodoxa, al influjo positivo del comercio internacional. A raíz de ello, la apertura pasó de variable estadística a consigna de la política económica, que comenzó a plantear la mayor apertura posible como objetivo nacional.

Este fenómeno, que se sintió con fuerza en la Argentina durante la década del noventa, ocurrió en casi todo el continente. En efecto, los países de América Latina fueron alentados a reducir significativamente sus barreras a las importaciones, en el supuesto que un incremento de los intercambios con el "mercado mundial" aceleraría su desarrollo gracias a los beneficios que se derivan de profundizar la división internacional del trabajo. Por otra parte, se sostiene que los países de esta región mostraban grados relativamente reducidos de apertura, especialmente en comparación con otros países, como los del sudeste asiático; el hecho de que estos últimos exhibieran un intercambio comercial muy elevado, acompañando un crecimiento considerable y dinámico de sus economías, los convertía en ejemplos a imitar, aunque esos resultados fueran tomados sin mayores análisis por los defensores de la ortodoxia.

El discurso aperturista parte de dos supuestos básicos:

- que el mercado mundial es una espacio abierto en el cual todos los agentes demandan sin restricciones
- que basta realizar la apertura comercial, para apropiarse de una fracción mayor de la demanda económica mundial y, vía la especialización productiva, que se deriva de esa situación, aumentar la prosperidad nacional.

En este sentido, la OMC, conocida por sus posiciones a favor de la retórica aperturista, ofrece algunos ejemplos claros de este pensamiento, como se aprecia, en su publicación anual de 2003 que se toma como modelo; allí sostiene que:

"Una liberalización ambiciosa de los aranceles y los obstáculos no arancelarios puede impulsar



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>

sar un crecimiento económico más rápido, lo que a su vez podría aumentar de forma significativa el nivel de vida de los pueblos de todo el mundo..."

"Se reconoce ampliamente que el comercio es uno de los medios más seguros de respaldar los esfuerzos de los países en desarrollo para salir de la pobreza..."

"...los países en desarrollo que han aumentado su integración en la economía mundial obtienen mejores resultados en cuanto a crecimiento e ingresos por habitante que aquellos cuya integración se ha rezagado; son muchos los que se dan cuenta, incluidos países menos adelantados (PMA), de que la apertura y la participación en el sistema basado en normas estimula la competencia y una asignación de los recursos más eficiente, lo que promueve los objetivos de crecimiento y desarrollo..."

En cambio, una autoridad teórica, como Dani Rodrik, afirma lo contrario:

"no existe prueba convincente de que la liberalización del comercio necesariamente traiga aparejado un crecimiento económico vigoroso..."

"en los inicios del (proceso de) crecimiento, la apertura de la economía casi no puede computarse como factor..."

"la integración en la economía mundial es resultado, no condición previa, de estrategias de crecimiento exitosas"¹

El comercio mundial

Una de las tendencias dominantes de la economía mundial durante las últimas décadas ha sido la expansión del comercio entre países a tasas superiores a las del producto global. Este fenómeno no es absoluto puesto que se observan etapas intermedias, de duración variable, durante las cuales el comercio sigue la tendencia de la producción en lugar de adelantarse. Tampoco es nuevo, porque algo similar ya había ocurrido a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX, aunque luego tuvo una brusca reversión con la crisis de 1929; a partir de entonces, el "cierra" de las economías nacionales duró hasta pasada la Segunda Guerra Mundial en las mayores potencias del planeta y mucho más en otras áreas geográficas.

Para verificar esa tendencia, el siguiente cuadro muestra los montos del PBI mundial (calculado por el Banco Mundial) y del comercio mundial (exportaciones más importaciones, de acuerdo a los datos de la OMC) en tres momentos puntuales de los últimos veinte años. Los resultados tienden a confirmar lo señalado más arriba, en el sentido de que no siempre el comercio mundial avanza más rápido que el producto, aunque debe tenerse en cuenta que las cifras de base surgen de estimaciones que pueden contener amplios má-

a que no hay coherencia muy clara entre ambas cuando se las agrega (puesto que, por definición, las exportaciones totales del planeta deberían ser iguales a las importaciones una vez corregidos algunos aspectos como fletes y otros, resultado que nunca ocurre). Por otra parte, la extrema variabilidad de los precios del petróleo, que es un componente apreciable del comercio mundial, contribuye a modificar los resultados en los años en que estos son muy elevados (como 1980) o muy bajos (como 2000).

Una vez efectuadas estas salvedades se concluye que el comercio mundial representa el 40% del producto global del planeta, cifra que ofrece una primera idea del valor promedio del coeficiente de apertura que, como se sabe, mide la relación entre comercio y producto en cada país.

La definición convencional 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

Cuadro 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

Estas afirmaciones contradictorias pueden analizarse desde el punto de vista teórico o del práctico. En este trabajo, por eso, se va a realizar un somero repaso de las variables referidas al comercio mundial y a la apertura económica para verificar su pertinencia respecto a aquellas ideas.

genes de error. El cálculo del producto mundial es la suma de estimaciones de las magnitudes del producto de una gran cantidad de naciones, corregidos a dólares según una tasa de cambio más o menos arbitraria; a su vez, el comercio mundial es la suma de las exportaciones e importaciones declaradas pese

su justificación más allá de sus fronteras.

¹ Estas frases están tomadas de un reportaje a D. Rodrik en *Clarín*, del 14-9-2003, y se han seleccionado porque se ajustan a todo lo dicho por ese autor en diversos escritos teóricos.

En rigor, la mayoría de las naciones 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. Pero otros países 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 que esa "apertura" es básicamente una apertura "importadora", que compra más productos de lo que vende en el exterior; el mismo problema, pero a la inversa, ocurre con los países estructuralmente superavitarios con el exterior, como Japón. Es 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.

Algunas definiciones de la apertura consideran solamente las exportaciones e importaciones de mercancías mientras que otras agregan los flujos de servicios a los valores anteriores. En la elaboración de éste trabajo se probó estadísticamente 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 un peso decisivo en el comercio internacional. Las principales potencias en el comercio de mercancías son las mismas que en el comercio de servicios. Teniendo en cuenta estas consideraciones, se decidió utilizar el indicador tradicional, que se li-

mita al comercio de mercancías, para efectuar las comparaciones deseadas y estudiar la existencia de relaciones entre la apertura comercial y otras variables.

Ranking de países según grado de apertura

La investigación comenzó por recopilar información acerca de una muestra de 53 países relevantes en el comercio internacional. El criterio utilizado para la selección de esos casos fue que constituyen los principales exportadores e importadores de bienes y servicios comerciales para el año 2000 (ver el Apéndice al final del texto).

En base al ranking que surge de la información proveniente de organismos internacionales se confeccionó el Cuadro 2, que muestra los casos más extremos en materia de apertura. Como se observa en el Cuadro, hay 9 países muy abiertos (de acuerdo a los datos para el año 2000) que presentan coeficien-

tes superiores a 100; es decir que la suma de sus exportaciones e importaciones resulta superior al 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 por esas razones, 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.

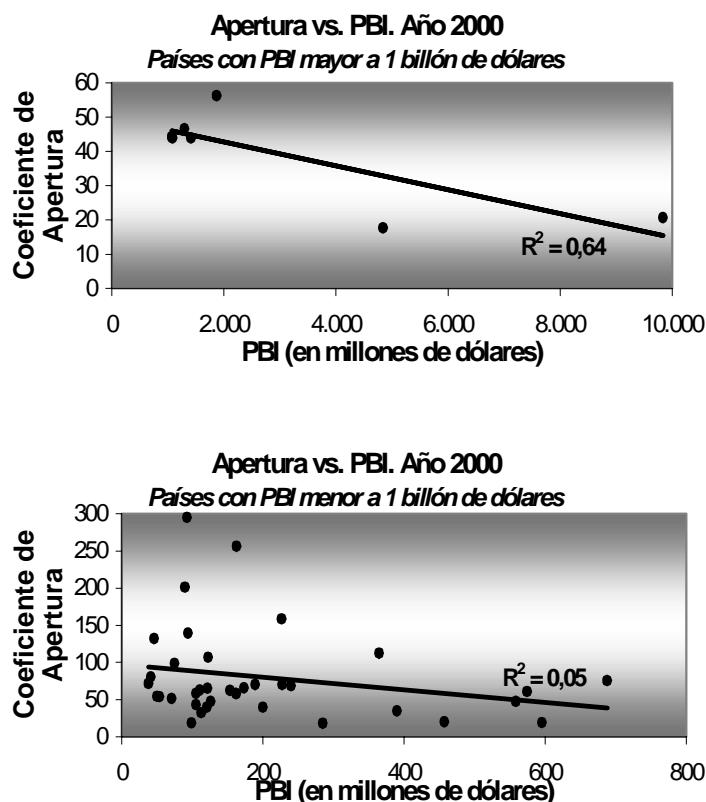
Cuadro 2. Coeficientes de Apertura: $(X + M) / PBI$ para el año 2000

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
Viet Nam	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: Elab. propia en base a datos de OMC, BM y UNCTAD

Nota: el ranking completo se encuentra en el Apéndice al final de la nota

Gráfico 1. Relación entre apertura y PBI para el año 2000



Fuente: Elab. propia en base a datos de OMC, BM, UNCTAD

En el otro extremo del espectro, el de los países menos abiertos, la variable va de un mínimo de 17,7% a un máximo de 46,6% y ahí están prácticamente todos los grandes países desarrollados - salvo Canadá, que está 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

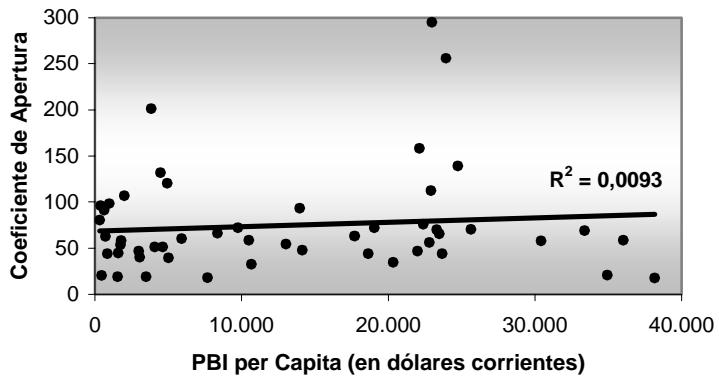
La apertura y el bienestar económico

Para establecer diversos aspectos del significado económico de la apertura resulta interesante 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. Sin embargo, observando el orden de los países considerados según montos exportados e importados y 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 el tamaño de un país, medido por su producto, y su grado de apertura; en ese caso se observa 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. Un análisis de regresión lineal como aproximación de tal relación, sugiere que existe una leve tendencia a que la relación

Gráfico 2. Relación entre apertura y producto per capita, para el año 2000



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Banco Mundial

sea inversa, es decir, que a mayor PBI, menor grado de apertura, pero sin que la misma alcance un alto poder explicativo. Los dos Gráficos siguientes 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, para que se vean mejor las relaciones que se establecen al interior de cada grupo.

Ampliando ese mismo análisis, puede explorarse la existencia o no de correspondencia entre el grado de apertura y el producto, pero ahora tomado en términos per capita. En este caso se aprecia una relación positiva, pero muy leve, lo que no alcanza a definir una tendencia estable.

Por otro lado, no resulta evidente que exista relación alguna entre el grado de apertura y el resultado de la balanza comercial. Se observan casos de fuertes desequilibrios (sean estos positivos o negativos) de la balanza en cualquier grado de apertura que se considere dentro de la muestra. Este resultado parece especialmente interesante cuando se observan casos supuestamente exitosos en cuanto a fuertes volúmenes exportados, como México, pero que al mismo tiempo muestran serios problemas comerciales y de inestabilidad externa.

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 se registra en el Cuadro 3, tampoco exhibe una relación significativa entre los países con mayor sesgo exportador (o importador) con los paí-

ses que mostraron una mayor tasa de crecimiento en el período considerado.

Esta primera mirada general permite concluir que la apertura comercial no depende, se expli-ca o relaciona de manera única, ya sea directa o inversamen-

te, 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 abando-nar las explicaciones generales

Cuadro 3. Indicador del perfil exportador en el año 2000
Base: promedio años 1979-1981

País	Índice X / Índice M	Coeficiente de Apertura
Irlanda	1,97	139,3
Nigeria	1,81	80,4
Argelia	1,78	53,8
Filipinas	1,59	98,5
Noruega	1,57	58,4
India	1,47	20,3
Tailandia	1,44	107,1
Corea, Rep. De	1,34	65,5
Finlandia	1,34	72,1
Irán	1,33	44,5
Israel	1,33	62,9
Chile	1,31	51,4
Portugal	1,27	58,6
Austria	1,24	70,1
Suecia	1,23	70,3
Singapur	1,21	295,3
Venezuela	1,20	39,5
Japón	1,18	17,7
Italia	1,13	44,2
Bélgica	1,11	158,5
España	1,08	256,2
Hong Kong, China	1,08	68,9
Suiza	1,08	40,2
Turquía	1,08	47,9
México	1,07	60,2
Francia	1,06	46,6
Países Bajos	1,04	112,5
Alemania	1,03	75,9
Canadá	1,03	56,3
Brasil	1,01	201,3
Malasia	1,01	19,1
Argentina	1,00	18,1
Kuwait	0,91	71,9
Nueva Zelanda	0,90	54,5
Australia	0,87	34,7
Grecia	0,82	43,9
Reino Unido	0,82	32,5
Sudáfrica	0,81	46,7
Polonia	0,76	51,1
Arabia Saudita	0,72	66,0
Estados Unidos	0,70	20,7
Egipto	0,64	18,9

Fuente: Elab. propia en base a datos OMC, UNCTAD y B. Mundial

y analizar, por ejemplo, variables como la localización geográfica, las trayectorias nacionales, los procesos de integración regional, el despliegue global de las empresas multinacionales, así como las interacciones entre ellas.

El comercio regional y la apertura

Las últimas décadas han estado marcadas por el desarrollo dinámico de los 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 y otra, que por sus estrechos vínculos productivos y comerciales, constituye de hecho una región económica fuertemente interrelacionada, como China, Japón, Corea y Taiwán, a quienes denominaremos provisoriamente como el "bloque asiático".

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, y 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 los '80 y los '90.

Los ejercicios realizados para los cuatro 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 operaciones "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.

Estos cuadros se pueden leer de diversas maneras, ya que presentan comparaciones en el tiempo al interior de un mismo bloque, comparaciones entre bloques en un mismo momento y tendencias en esas dos décadas de unos y otros, de modo que sólo se presentaran algunos elementos que merecen destacarse.

En primer lugar, conviene destacar que la inclusión de los países que integran bloques regio-

Cuadro 4. Indicadores de apertura de los bloques regionales en los años 1980, 1990 y 2000

a) Tradicional: $(X + M) / PBI$					
	1980	1990	2000	Var 80 - 90 (en puntos)	Var 90 - 00 (en puntos)
Unión Europea	47	45,5	58,9	-1,5	13,4
Nafta	19,7	18,5	25,8	-1,2	7,3
Mercosur	14,6	11,4	19,3	-3,2	7,9
Bloque Asiático *	25,6	20,6	29,5	-5	8,9

b) Extra: $(X \text{ extra acuerdo} + M \text{ extra acuerdo}) / PBI$					
	1980	1990	2000	Var 80 - 90 (en puntos)	Var 90 - 00 (en puntos)
Unión Europea	20	15,9	23,9	-4,1	8
Nafta	13,2	11,6	13,8	-1,6	2,2
Mercosur	13,2	10,2	15,3	-3	5,1
Bloque Asiático *	21,3	18,5	21,5	-2,8	3

c) Comercio intra /Comercio total: $(X \text{ intra acuerdo} + M \text{ extra acuerdo}) / (X + M \text{ totales})$					
	1980	1990	2000	Var 80 - 90 (en puntos)	Var 90 - 00 (en puntos)
Unión Europea	57,3	65,1	59,4	7,8	-5,7
Nafta	32,8	37,2	46,6	4,4	9,4
Mercosur	9,8	10,9	20,7	1,1	9,8
Bloque Asiático *	16,9	20	27,3	3,1	7,3

Fuente: Elab. propia en base a datos de OMC, BM, UNCTAD

Nota: El Bloque Asiático comprende a China, Corea, Japón y Taiwán

nales en los análisis de apertura comercial distorsiona claramente los resultados buscados. Se puede observar que la Unión Europea, que en 2000 aparece como un bloque abierto de acuerdo al indicador tradicional no se mantiene en la misma posición cuando se lo toma como un mercado único; en ese caso la variable apertura cae de 58,9 a sólo 23,9; en otras palabras, cae de un valor relativamente alto a otro que lo ubicaría en el séptimo lugar entre los mercados más cerrados del mundo. Este fenómeno se repite, y hasta agrava, cuando se asume la dimensión temporal. En efecto, el indicador tradicional señala un aumento del indicador de apertura de ese bloque de 47 a 58,9 entre 1980 y 2000 mientras que en el segundo caso sólo trepa de 20 a 23,9; en una medida avanza casi 12 puntos en 20 años mientras que la otra apenas arroja un aumento de 4 puntos. Los países que integran la Unión Europea no sólo son mucho más cerrados que lo supuesto por el indicador tradicional sino que tienen un ritmo de apertura mucho más lento en las últimas dos décadas que lo registrado por aquella variable. No está de más señalar que los casos de Bélgica o Irlanda, que se exhiben como ejemplos de apertura con efectos dinámicos sobre su estructura productiva, se deben a su enorme comercio, en condiciones preferenciales, con sus socios de la región; en cambio, su comercio con el resto del mundo, que es el que exige realmente condiciones competitivas especiales como lo destaca la teoría tradicional, es muy reducido, característica que modifica totalmente las consecuencias reales que se extraen de los datos y desmienta afirmaciones fáciles difundidas en los medios.

Algo similar ocurre con el Nafta, que integra a Estados Unidos con México y Canadá. Esos 3 países exhiben un indicador promedio, en la versión tradicional de la apertura para el año 2000, de 25,8 que es bastante cercano a una economía cerrada debido a la presencia dominante de Estados Unidos en el conjunto. Pero ese valor cae a

apenas 13,8 en el caso del indicador corregido, magnitud que ubica al Nafta como el bloque más cerrado del mundo, más cerrado aún que Japón que estaba hasta ahora en el puesto extremo. Aunque la tabla no lo muestra de manera directa, estos resultados implican que el coeficiente real de apertura de México y Canadá, cuando se deja de lado su comercio preferencial con su poderoso vecino común, es muy bajo y cercano a los últimos puestos entre los países de economías cerradas. De nuevo, se observa en la comparación intertemporal entre 1980 y 2000 que el Nafta parece abrirse cuando se sigue el indicador tradicional, pero se conserva como un bloque cerrado, casi sin modificación de la variable, cuando se siguen los valores corregidos.

El Mercosur y el Bloque Asiático exhiben algunas características que conviene precisar para terminar éste análisis. Los dos bloques son relativamente cerrados cuando se toma el indicador tradicional y, como en los casos anteriores, más cerrados cuando se utiliza el corregido. Pero lo notable es que el comercio al exterior del Bloque Asiático no exhibe signos de aumento en relación a su producto mientras que el Mercosur muestra cierto dinamismo en ese sentido, en abierto contraste con las versiones más difundidas al respecto en los medios profesionales.

El coeficiente de apertura extra regional en el año 2000 es similar para el Mercosur y el Nafta (en torno al 14%) y menor al exhibido por el Bloque Asiático y la Unión Europea, que registran valores algo superiores al 20%. De todos modos, la diferencia entre ellos ya no es de la misma magnitud que la reflejada por la definición tradicional.

La última parte de la tabla presenta un indicador que pondera el peso de las transacciones intra-bloque frente a las totales; ahí se puede ver que 60% de las transacciones de los países de la Unión Europea corresponden a relaciones internas al bloque y operan, por lo tanto, en condiciones preferenciales

(puesto que entre esos países ya no hay aduanas y hasta la moneda de uso en el intercambio es la misma que su moneda nacional). En el caso del Nafta esa relación cae a 47%, lo que implica que prácticamente la mitad del comercio externo de esos países es un comercio al interior del bloque bajo reglas específicas y distintas a las de quienes operan en el mercado mundial. En cambio, ese proceso de integración es mucho más suave en los otros dos bloques: 27% en el Bloque Asiático y 21% en el Mercosur, de modo que los países de estos bloques son todavía mucho más activos en el comercio mundial que en el regional.

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 crecientemente 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: ninguno de los bloques está integrado por naciones que no son "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 puede 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.

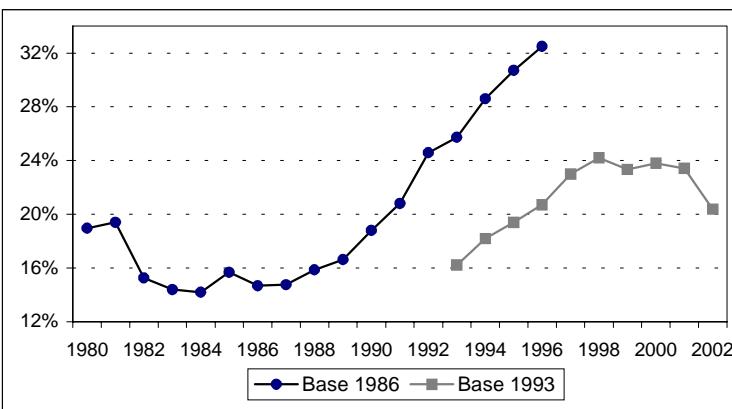
Veamos ahora el efecto de la metodología de cálculo del producto, teniendo en cuenta que en la Argentina había una serie de PBI a precios de 1986 (que se aplicó desde 1980 hasta

res 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 converti-

Gráfico 3. Proporción de la suma de importaciones y exportaciones sobre el PBI.

(series ponderadas según diferentes años base)



Fuente: Ministerio de Economía. Series del PBI a precios de 1986 y 1993

1997) y que la siguiente y actual se realizó a precios de 1993 (y se aplicó desde ese año hasta la actualidad). El Gráfico 3 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 valo-

bilidad, 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 esta-

ría en 30% confirmando la apreciación anterior.

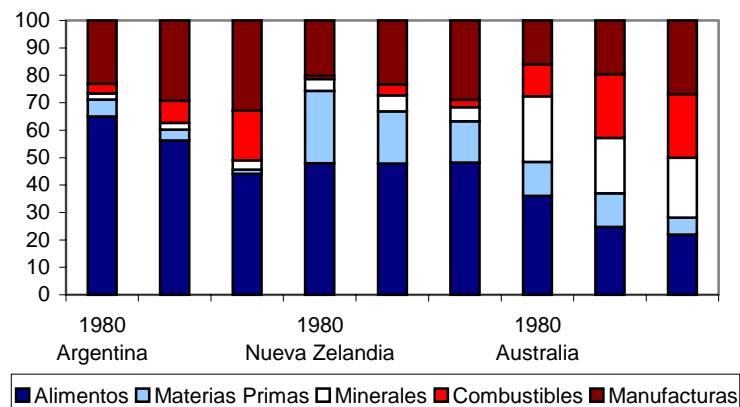
Por último, debe recordarse que una parte apreciable del incremento estadístico del coeficiente de apertura en la década del noventa se originó en el crecimiento desmesurado de las importaciones. En estas condiciones, un problema macroeconómico (definido por el déficit de la balanza comercial, que aumentaba 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 Taiwán y Corea, y ahora China, pese a la similitud formal del indicador, exime de todo comentario adicional.

Comparación con Australia y Nueva Zelanda

Australia y Nueva Zelanda son dos países pertenecientes al reducido grupo de países desarrollados, que al mismo tiempo comparten con Argentina una estructura exportadora similar a nivel sectorial. Esta semejanza se refleja en el importante peso que tienen los bienes con bajo grado de elaboración en sus ventas al exterior. En la Argentina predominan los alimentos y los combustibles y en Nueva Zelanda son los alimentos y las materias primas, mientras que en Australia el grueso de las exportaciones está dado por alimentos, minerales y combustibles.

Como se observa en el Gráfico

Gráfico 4. Composición de las exportaciones de Argentina, Australia y Nueva Zelanda. Años 1980, 1990, 2000
Porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD

4, la participación de las manufacturas en las exportaciones es más importante en el caso argentino (32,9% frente a 28,9% de Nueva Zelanda y 26,9% de Australia en 2000), pero los otros países han incrementado con mayor velocidad este componente en la última década y tienden a mejorar su posición relativa respecto a la Argentina.

El coeficiente de apertura ofrece, a primera vista, diferencias significativas. Argentina tenía en 2000 un coeficiente de apertura de 18,1%, mientras Australia llegaba al 34,7% y Nueva Zelanda al 52,4%. Si bien estos datos parecen reflejar una mayor integración al comercio internacional de aquellos dos países, debe recordarse que el coeficiente argentino puede ser bastante semejante al australiano, con otras cifras y metodologías que las aplicadas por la fuente, pero nunca alcanzar los valores

de Nueva Zelanda que es un país mucho más abierto porque es "chico" (en términos de producto y población).

El Cuadro 5 permite observar con claridad que aquellos dos países tienen una tendencia sistemática al déficit comercial. En el caso argentino, la contracción económica vigente en 2000 permitió revertir, a costa del estancamiento económico, el desequilibrio externo. En cambio, en los países de Oceanía, vinculados a una subregión de enorme dinamismo industrial, el déficit comercial parece crónico. Esa parece ser una característica común a los tres casos, donde el tipo de inserción comercial establecida, parecido a la descrita por Raúl Prebisch hace más de medio siglo para los países periféricos, es una de las causas del déficit externo y los problemas acumulativos que éste determina.

Cuadro 5. Saldos de balanza comercial de Argentina, Australia y Nueva Zelanda. Años 1980, 1990, 2000

	Argentina			Nueva Zelanda			Australia		
	1980	1990	2000	1980	1990	2000	1980	1990	2000
Exportaciones	8.019	12.352	26.410	5.266	9.075	12.729	21.408	38.709	63.766
Importaciones	10.540	4.077	23.851	5.516	9.483	13.904	19.911	40.073	71.263
Saldo Comercial	-2.521	8.275	2.559	-250	-408	-1.175	1.497	-1.364	-7.497

Fuente: Elaboración propia en base a datos de OMC

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 (dólares)	Indicador de apertura (X+M)/Y
	Exp.	Imp.	Sal. Com.	Exp.	Imp.			
Alemania	551.505	502.827	48.678	80.000	132.300	1.872.992	22.800	56,3
Arabia Saudita	84.060	30.300	53.760	4.800	10.900	173.287	8.362	66
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, Rep. de	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
Emir Árabes Un.	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
Estados Unidos	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
Hong Kong, 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, Rep. Isl. del	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
Nueva Zelanda	13.267	13.906	-639	4.270	4.449	49.900	13.026	54,5
Países Bajos	212.507	197.982	14.525	52.300	51.100	364.766	22.914	112,5
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
Reino Unido	284.090	336.979	-52.889	99.900	82.100	1.414.557	23.679	43,9
Rep. Checa	29.000	32.180	-3.180	7.100	5.800	50.777	4.943	120,5
Rusia, Fed. de	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
Viet Nam	14.450	15.635	-1.185	2.702	3.252	31.348	399	96

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