

¿CUÁNDO UNA ECONOMÍA ES REALMENTE ABIERTA?

Parte I

**Por la Lic. Cristina Edbrooke*

La manera convencional de medir la apertura de una economía es a partir del intercambio de bienes y servicios con el resto del mundo. Es decir, cuantificar la suma de exportaciones e importaciones en relación al Producto Bruto Interno (PIB). Sin embargo, es una definición insatisfactoria porque reniega de indicadores de intercambio que inciden en la economía pero que no son necesariamente crematísticos. La inmigración es un ejemplo variable al que recurriremos para ilustrar nuestro argumento.

Nos centraremos en el ejemplo más trascendente en la historia contemporánea de la inmigración: los Estados Unidos de América. Este país es atractivo porque es una economía comparativamente cerrada, con sucesivos déficit fiscales desde la década del 60 y, no paradójicamente, con un superávit en el ratio inmigración-emigración. La inmigración no sólo posee una dimensión sociopolítica sino una obvia relevancia económica y comercial. Dado el sistemático incremento de la población desde 1900 en adelante y la caída en los costos del transporte, es posible sostener que la inmigración será una de las variables principales en el siglo XXI.

Mencionamos primero la definición tradicional de “apertura económica”. Sostiene la OECD que “The trade-to-GDP ratio is frequently used to measure the importance of international transactions relative to domestic transactions. This indicator is calculated for each country as the simple average (i.e. the mean) of total trade (i.e. the sum of exports and imports of goods and services) relative to GDP. This ratio is often called the trade openness ratio, although the term "openness" may be somewhat misleading, since a low ratio does not necessarily imply high (tariff or non-tariff) barriers to foreign trade, but may be due to -factors such as size of the economy and geographic remoteness from potential trading partners”.

Así, la definición más convencional ha demostrado ser insuficiente ya que es posible pensar economías “cerradas” que poseen mayor competitividad que otras economías más abiertas. En este punto, el tamaño relativo de una economía es una variable relevante: si una economía es el 99% del PIB mundial y otra economía es el 1%, podemos pensar un ejemplo donde la más pequeña importa 1, que es todo lo que consume, y exporta 1, que es todo lo que produce, llegando a un coeficiente de apertura de 200% del

PIB. En este ejemplo podemos ver que la economía más grande (que es el resto del mundo) consiguientemente exporta 1 e importa 1, por lo que tiene un coeficiente de apertura de 2 en 99, es decir, 2.02%. Si comparáramos ambas economías, veríamos que una es muchísimo más abierta que la otra pero eso sólo estaría reflejando el tamaño relativo. Es claro que ese número no nos estaría informando nada del nivel de productividad. Más aún, si una economía fuera tan grande como para ser el 100% del PIB mundial, luego su coeficiente de apertura sería obviamente cero.

Es que si no se tomara el tamaño relativo de las distintas economías, se correría el riesgo de cometer análisis sesgados como, por ejemplo, el realizado por el influyente diario "The Washington Post" en un informe del 13 de junio de 2013. Allí, la publicación remarca que "Estados Unidos tiene una economía menos abierta que Rumania" y que "The U.S. may advertise itself as an economy that's open to the world...but compared to Singapore and Hong Kong we're practically behind a Berlin Wall of tariffs and trade barriers, according to a new study of economic openness from the International Chamber of Commerce. The ICC's latest Open Market Index puts the U.S. 38th – just behind Romania – of the 75 countries it ranked on things like the level of imports as a percentage of gross domestic product, the quality of infrastructure and ease of logistics, and openness to foreign direct investment."

Pero no queda claro si es un problema o no "tener una economía menos abierta que Rumania". En principio, el informe pareciera asumir que casi todo en Rumania es malo y que, por ende, tener un indicador específico peor que Rumania debiera ser muy malo. Sin embargo, eso supone asumir, sin explicar, por qué tener una economía abierta es bueno. Mas aún, el artículo no hace hincapié en la diferencia de tamaño absoluto entre la economía de Rumania y EE.UU. y, relacionado a nuestro punto, no se pregunta si la definición clásica de apertura podría estar adoleciendo de variables adicionales necesarias para articular un estado de la cuestión más elaborado y riguroso.

En verdad, asumimos que la apertura es buena porque potencia la competencia y ésta, a su turno, es clave para un aumento en la productividad. Al final del día lo verdaderamente importante es el aumento de la productividad de una economía y su impacto en el bienestar a largo plazo de la población, principalmente de aquellos que peor están. Por ende, es más importante recurrir a mediciones de productividad tanto inter como intra-nacional, particularmente en un país de las dimensiones de los EE.UU. En ese sentido, podemos mencionar el nivel de migración interna que existe dentro de los EE.UU. Por otro lado, podemos mencionar el nivel de inmigración que asimila este país año tras año.

Dado que es problemático sostener que el intercambio entre Buenos Aires y Montevideo es una exportación-importación o comercio exterior mientras que el intercambio entre Los Angeles y New York es comercio interior, podemos analíticamente "compensar" esa distorsión comparando los niveles de inmigración y emigración que han acontecido entre los EE.UU. y el resto del mundo y entre los propios estados que

componen ese país.

En la segunda parte introduciremos y analizaremos estadísticas de inmigración y argumentaremos que deberían ser incorporadas para medir la apertura de una economía.

*** Profesora Ayudante de Historia Económica
(2000-2007) Universidad Di Tella, Argentina**