

El comercio exterior, ¿para bien o para mal?

Por JESÚS MESA

I. Introducción

Cualquier grupo social, llámese estado, empresa con fines de lucro o familia, requieren sistemáticamente del intercambio de recursos con **su entorno**, el cual **ha estado condicionado** históricamente por las **alternativas de transportación**, el desarrollo de los **sistemas monetarios** y las capacidades de esos conjuntos humanos de **disponer de excedentes** para dichas transacciones.

Los factores antes expresados, a partir del desarrollo tecnológico alcanzado en la actualidad, favorecen el desarrollo del comercio, no solo a escala local y nacional, sino planetaria.

No obstante, dado ese propio desarrollo de las fuerzas productivas, surgen dos interrogantes, ¿reporta beneficios al país participar en el comercio internacional? y en caso de respuesta afirmativa ¿qué aspectos deben considerarse para garantizar una participación ventajosa? La respuesta a ambas preguntas requiere de la evaluación de múltiples factores, una selección de los cuales, elaborada a partir de su grado de importancia relativa, se exponen a continuación.

II. ¿Por qué participar en el comercio externo?

La pregunta anterior tiene dos vertientes de respuesta. La primera se encuentra en las diferencias en las condiciones de producción de las naciones. Esto significa que un país o región dispone en cada momento de una determinada dotación de: recursos naturales, capital, fuerza de trabajo y tecno-

logía, que lo diferencia del resto y hace que su realidad productiva se diferencie de los restantes, lo que posibilita el intercambio de manera favorable para todos.

Una segunda situación es la diferencia entre los costos de producción, derivada de la desigualdad en la disponibilidad de los diferentes recursos.

Lo antes señalado puede sintetizarse a través de la siguiente frase de John Stuart Mill, filósofo y economista inglés (1806-1873): «El beneficio del comercio internacional radica en el empleo más eficiente de las fuerzas productivas del mundo».

Una vez establecida la importancia y conveniencia para las naciones de participar en el comercio exterior, es necesario caracterizar este proceso, con vistas a poder evaluar el desempeño nacional en el mismo y adoptar las acciones de corrección que sean necesarias.

III. Algunos índices interesantes

Como se ha expresado en otros trabajos, un aspecto esencial de la dirección económica (y acaso de toda actividad) es la cuantificación de la misma, en este caso,

el comportamiento del comercio internacional.

En correspondencia con lo antes expresado existen diversos índices que se utilizan para este propósito, tres de los cuales se analizan a continuación.

Un primer factor a considerar en el comercio internacional, es la concentración del comercio del país con otras regiones y naciones, pues de ocurrir desastres u otros eventos adversos o desestabilizadores de la economía en estos últimos, su impacto se reflejará en la economía doméstica.

En este caso, el índice utilizado es el coeficiente de Hirshman, que cuantifica el grado de concentración del comercio exterior y cuyo valor, a medida que es más pequeño, indica una menor concentración de éste, lo cual, como se explicó, minimiza los riesgos provenientes de externalidades desfavorables en los socios comerciales extranjeros.

Como segundo componente a considerar se tiene el saldo del comercio exterior (SCR), que se determina en la diferencia que existe entre las exportaciones (X) y las importaciones (M), lo que en la práctica puede tomar valores positivos, negativos o cero. A

Términos y definiciones

Arancel. Impuestos que gravan a la importaciones con el objetivo de limitar su entrada al país. También se utilizan, aunque en menor medida, como fuente de ingresos por parte del Estado.

Meteoro. Cualquier cosa que pasa por el aire; cualquier fenómeno atmosférico.

Meteorología (del griego *meteôros*, meteoro y logos, tratado). Ciencia que estudia los fenómenos atmosféricos.

Metrología (del griego *metron*, medida y logos, tratado). Ciencia de las pesas y las mediciones.

primera vista, lo que parece más ventajoso es que el resultado de $X-M$ sea positivo, lo cual garantiza la entrada de recursos al país pero... esto no es exactamente así, atendiendo a las causas que se detallan seguidamente.

En el caso de que SCE sea positivo ($X-M > 0$), por sí solo no significa nada, ya que si los bienes que entran se quedan inmovilizados, no reportan beneficio a la nación y, por otra parte, es posible estén saliendo al exterior en forma de capital, lo cual como es fácil darse cuenta, tampoco favorece al país.

La segunda alternativa, cuando el SCE es negativo ($X-M < 0$), es necesaria cuando la economía se encuentra en una etapa de despegue de los procesos de desarrollo, para garantizar la reproducción ampliada de la inversión, que indudablemente estará presente en esta etapa. En caso contrario no debe persistir mucho tiempo, ya que puede comprometer las finanzas del país en un largo plazo.

Finalmente, la tercera alternativa, SCE igual a cero ($X=M$), representa la tendencia deseada en el largo plazo, pues proporciona un balance, que garantiza simultáneamente cubrir las necesidades para el desarrollo sin comprometer el sector financiero nacional.

Un tercer indicador que relaciona el comercio exterior con la economía es el coeficiente de solvencia externa (CSE). Este se define como la relación entre el monto de la deuda externa y el ingreso proveniente de las exportaciones, que expresa el aporte que representa el comercio exterior para el pago de la deuda, que constituye parte del financiamiento disponible por el país.

Como ha podido apreciarse los índices antes descritos y otros existentes no mencionados por razones de espacio, o que puedan definirse, permiten caracterizar el comportamiento de los diversos matices del comercio exterior y su impacto

en la economía de la nación, por lo cual constituyen herramientas a utilizar en el análisis de los resultados alcanzados, así como para la formulación y adecuación de las estrategias macroeconómicas.

Una vez respondida la interrogante de cómo caracterizar el comercio exterior, queda pendiente cómo accionar para lograr un desempeño exitoso en esta actividad, lo cual constituye una especialidad en sí misma, no obstante lo cual es posible identificar tres factores de primera importancia: los INCOTERMS, los aranceles y la metrología, los que se abordan seguidamente..

IV. ¿Qué aspectos considerar para participar en el comercio internacional?

IV.1. Los INCOTERMS

No es osado manifestar que en alguna ocasión ha escuchado las frases «**FOB Toronto**» o «**CIF Habana**», ¿pero cuál es el significado de las mismas? La respuesta se encuentra en los INCOTERMS [1].

Los INCOTERMS se publican en 1936 con el objetivo de establecer un conjunto de reglas de alcance internacional y facilitar la interpretación uniforme de los términos más utilizados en este comercio internacional, así como para definir claramente la responsabilidad de las partes involucradas: el vendedor y el comprador.

Es fácil comprender que desde su publicación hasta el presente, han ocurrido diversas transformaciones en el comercio, muchas de ellas asociadas a cambios en las modalidades de transportación como pueden ser los contenedores, por lo cual reciben enmiendas posteriores a su aparición en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990.

Desde el punto de vista práctico, los términos de los INCOTERMS se agrupan en las siguientes cuatro categorías, que responden a



cómo el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía.

✓ **Grupo E:** la mercancía se entrega al vendedor a la salida de las propiedades del vendedor.

✓ **Grupo F:** la mercancía se considera entregada al comprador después de su traspaso al transportista seleccionado por éste.

✓ **Grupo C:** la mercancía se considera entregada al comprador después de su traspaso al transportista seleccionado por el vendedor. En este caso el vendedor es quien paga al transportista.

✓ **Grupo D:** la mercancía se considera entregada al comprador cuando el vendedor entrega la mercancía en el lugar convenido.

De todo lo expuesto se entiende que los INCOTERMS constituyen el eje central, que regula las responsabilidades de los participantes y la transferencia de la propiedad sobre las mercancías, durante el proceso de traslado del almacén del vendedor, hacia el lugar de recepción por parte del comprador, por lo cual debe ponerse especial atención a los términos que se seleccionan en los contratos.

IV.2. Los aranceles

Otro aspecto asociado al comercio exterior son los aranceles, ya que sus efectos en condiciones de estricto mercado pueden provocar: elevación de los precios, disminu-

ción de las cantidades importadas e incremento de la producción nacional.

No obstante, es necesario puntualizar varios aspectos.

Primero, si el producto **NO se fabrica en el país** los aranceles **NO tienen ningún efecto directo en elevar la producción nacional** y sí contribuyen a una elevación de su precio minorista. No obstante, si los recursos financieros obtenidos por ese concepto se utilizan para el desarrollo y modernización de la industria nacional, puede considerarse que tienen un efecto indirecto sobre la producción doméstica.

Como segundo factor a considerar se encuentra la calidad de los productos importados, ya que si esta es sustitutiva perfecta de los fabricados en el país, un incremento del precio del producto extranjero vía arancel, reduce la demanda de éste y beneficia a la industria nacional; en tanto que, si su calidad es superior, es posible que su demanda aumente en detrimento de la industria doméstica, pues **las personas distribuyen su ingreso en calidad y cantidad**, pues son pocos los que pueden adquirir las cantidades deseadas a la máxima calidad.

Finalmente, y no por ello menos importante, se tiene que los aranceles alejan a la producción nacional del nivel competitivo mundial,

pues en la práctica constituye un subsidio a la producción del país.

IV.3. La Metrología

Un tercer factor que hoy día resulta cotidiano en el comercio internacional es el relacionado con la **Metrología**. Y vale una precisión. Es **Metrología** y **NO Meteorología**.

El impacto de la Metrología en todos sus campos, se manifiesta en diversos aspectos relativos al comercio de manera general. En primer lugar, la indispensable necesidad de especificar las unidades de medida en que se basa la contratación, para evitar errores como el ocurrido cuando el 23 de septiembre de 1999 el *Mars Climate Orbiter* se perdió debido a que una tabla de calibración se encontraba en unidades británicas y el equipo que las utilizaba como referencia, empleaba el sistema métrico decimal [2].

En correspondencia con lo anterior, cada nación debe garantizar la fiabilidad de las mediciones a través de sus políticas y regulaciones. Esto significa varias cosas. Asegurar la permanente participación en los organismos internacionales como la International Standard Organization (ISO) y la actualización del fondo documental existente acerca del tema. Crear las condiciones necesarias para permitir la verificación y calibración de los instrumentos para avalar su empleo en las mediciones. Capacitación y evaluación sistemática de los que realizan las mediciones y del personal encargado del proceso de contratación.

Otro aspecto de interés es la presencia en la actualidad de normas privadas, cuyos requisitos, de manera general, son más exigentes que los establecidos en sus homólogas internacionales y demandan de

un permanente seguimiento, para evitar que **«nos sorprenda»** un comprador con éstos.

V. Para concluir

Como ha podido apreciarse, el comercio exterior es una vía para incrementar la eficiencia nacional y el ingreso de divisas al país, que como contraparte tiene asociado el riesgo de alejar a la empresa nacional del nivel competitivo internacional.

De igual forma, el comercio internacional requiere del conocimiento y aplicación sistemática de diversas herramientas tales como los INCOTERMS, los aranceles y la Metrología.

Por tanto, no obstante sus bondades y riesgos (presentes en toda actividad), el desarrollo del comercio exterior constituye una arista relevante de la actividad macroeconómica y constituye una herramienta poderosa en manos de los gobiernos, para contribuir al desarrollo de los países, y como tal debe incorporarse en sus estrategias y evaluar sus resultados a corto, mediano y largo plazo.



Bibliografía

- [1]. Términos Internacionales del Comercio, INCOTERMS 1990.
- [2]. Tomado del curso «Aspectos metrologicos en la Gestión de la Calidad», ININ, 2010.