

EL CONCEPTO DE LA RELACION REAL DE INTERCAMBIO EN EL COMERCIO EXTERIOR SEGUN D. H. ROBERTSON

El propósito de este trabajo es subrayar, aunque sea de una manera árida y puramente teórica, los fundamentos y el significado de la relación real de intercambio, lo cual servirá después como punto de partida para un enfoque más ajustado de los problemas prácticos que el estudio de esta interesante materia presenta en el campo del comercio internacional.

Si consideramos un país, al que podemos designar provisionalmente para nuestro propósito por P, y sus relaciones con otro país, o mejor aún, con el resto del mundo que llamaremos Q, la relación real de intercambio, apunta Robertson, se habrá movido a favor de P en cada uno de los siguientes casos:

- a) Si hay un aumento en el volumen de las importaciones recibidas de Q, en relación con cada unidad de exportación de P.
- b) Si hay un aumento en el número de unidades de poder de producción en Q, sobre las cuales pueda ejercer su demanda una unidad de capacidad de producción de P.
- c) Si hay un aumento en el volumen de importaciones que proceden de Q, sobre las cuales puede ejercer su demanda una unidad de capacidad productiva de P.

Todas las cantidades implicadas en el presente estudio—volumen de importaciones, volumen de exportaciones, volumen de capacidad de producción—, son magnitudes compuestas, y por ello no existe una manera inequívoca que nos permita medir los cambios en sus relaciones sin incurrir en errores. Aquí vuelven a presentarse todas las dificultades que surgen cuando se trata de construir números índices compuestos. (Llamando p y q a precios y cantidades, j a un año cualquiera y o al año base, podemos usar

la fórmula de Laspeyres $\frac{\sum p_j q_0}{\sum p_0 q_0}$ o la de Paasche $\frac{\sum p_j q_j}{\sum p_0 q_j}$

o la fórmula ideal de Fisher $\sqrt{\frac{\sum p_j q_0}{\sum p_0 q_0} \cdot \frac{\sum p_j q_j}{\sum p_0 q_j}}$.

Con fines simplificadores, dice Robertson, podríamos llegar todavía a una formulación más sencilla de la relación real de intercambio de las que hemos visto anteriormente. Para ello basta tomar como símbolo representativo una hora de trabajo calificado. Entonces, nos encontraríamos que si el producto de una hora de trabajo calificado en P, se cambia por productos que corresponden a más tiempo de trabajo equivalente en Q, puede también hablarse de una relación real de intercambio favorable al primer país.

Vamos ahora a volver a considerar los tres aspectos esenciales con los que comenzábamos el estudio de la relación real de intercambio.

El primer aspecto es lo que la doctrina anglosajona denomina "commodity terms of trade", y que nosotros llamaremos relación real de intercambio en cuanto a mercancías. Hay que tener en cuenta que aunque lo fundamental, naturalmente, son las corrientes de importación y exportación de mercancías, para este primer concepto también pueden incluirse en él, recuerda Robertson, las exportaciones e importaciones invisibles, fletes, servicios, etc., siempre que se posea información exacta sobre estos datos.

El segundo aspecto que hemos apuntado al principio (b) es el más interesante y a él dedicaremos una mayor atención. Robertson lo llama "true term of trade"; relación real de intercambio verdadera. Es útil subrayar, que este concepto es lo que Viner ha llamado "double factorial terms of trade", y que traduciremos por "relación real de intercambio en cuanto a factores internos y externos de producción". Este concepto es el más importante para considerar el nivel de vida nacional y los tipos de cambio de equilibrio.

El tercer aspecto sirve para considerar a través de él las variaciones en el nivel absoluto de vida de un país, como consecuencia de los cambios que opera el comercio exterior.

Vamos a ver ahora cuáles son las fuerzas que gobiernan la "verdadera relación real de intercambio", "true term of trade". La primera, y la más fundamental de estas fuerzas es la intensidad relativa de las demandas de las dos áreas para los productos de cada una de ellas. Esto, como fácilmente puede verse, depende de muchos factores, entre los que hay que destacar la amplitud y la variedad de las demandas.

Hay que tener en cuenta también, la intensidad y la elasticidad de la demanda de cada uno de los países. Si la intensidad de la demanda de P por los servicios productivos de Q aumenta, la relación real de intercambio se moverá en contra de P, como consecuencia de este aumento de intensidad en su demanda, y en cambio si disminuye, la relación real de intercambio se moverá a su favor, siendo en los dos casos mayor la oscilación cuanto menor sea la elasticidad de la demanda de Q para los servicios productivos de P.

Hay que tener en cuenta, además, que la intensidad de la demanda de P, para los productos de Q, depende no sólo de los gustos individuales, y de las capacidades de los habitantes que viven en el país, sino también de la política del Gobierno, que al efectuar cambios en la estructura de su política fiscal y comercial hace que surjan cambios en las demandas de sus súbditos.

Otra segunda fuerza para ver cómo se forma la "relación real de intercambio verdadera", "true term of trade", entre dos áreas es la intensidad relativa de la necesidad o del deseo, de hacerse transferencias unilaterales estas dos áreas, bien sean estas transferencias del tipo de indemnizaciones, donativos, intereses o envíos de capital. Los efectos de estas transferencias unilaterales en la formación de la relación real de intercambio han sido muy discutidos, pero no puede negarse en términos generales que si un país está recibiendo bienes de otro sin ninguna contrapartida, su deseo de intensificar las relaciones comerciales será menor que si no existiera esta previa corriente unilateral de bienes. Para evitar malentendidos, es preciso añadir que esto no es necesario que suceda, si el impulso para hacer las transferencias unilaterales, está estrechamente asociado con fuerzas que tienden a elevar las exportaciones del país, como fué el caso típico de la inversión inglesa de ultramar durante el siglo XIX.

Un tercer elemento, que puede en alguna ocasión ayudar para determinar la relación real de intercambio, es la política de cambios realizada como consecuencia del desequilibrio en la balanza de pagos. Bajo un sistema de patrón oro, o patrón metálico internacional, o bajo un régimen de cambios completamente libres, estas situaciones sólo pueden ser breves y transitorias, pero con las modernas técnicas de cambio pueden ser relativamente prolongadas, y lo esporádico convertirse en definitivo. Un país puede juzgar que sobrevalorando su tipo de cambio, puede conservar favorable la relación real de intercambio, perdiendo únicamente en contraprestación algo de sus reservas internacionales. O bien, puede considerar más conveniente empeorar su relación real de intercambio, a través de una devaluación de su tipo de cambio, teniendo esto como consecuencia un aumento de sus reservas internacionales.

Después de haber analizado los elementos que gobiernan las verdaderas relaciones reales de intercambio—"True terms of trade"—es muy interesante ver la relación entre éstas y las "relaciones reales de intercambio en cuanto a mercancías"—"commodity terms of trade"—. El punto de partida para la comparación entre ellas, es ver que al medir los mismos fenómenos pueden presentar movimientos opuestos. La razón principal es que si la productividad mejora muy rápidamente, un movimiento en contra de la "relación real de intercambio en cuanto a mercancías"—"commodity term of trade"—, es compatible con un movimiento a favor de "la relación real de intercambio verdadera"—"true term of trade"—. Además, en algunos países, el precio de las exportaciones manufacturadas está influenciado e incluso dominado por el precio de las materias primas importadas; si este último sube, la "relación real de intercambio verdadera"—"true term of trade"— puede moverse en contra del país en mucha mayor proporción que la "relación real de intercambio en cuanto a mercancías"—"commodity term of trade"—.

Hay que apuntar también, que si la razón de un movimiento adverso, en la "relación verdadera", es una disminución en la demanda de exportación, entonces realmente los exportadores y los precios de exportación serán los primeros en sufrir esta consecuencia, pero si la razón del movimiento adverso es una necesidad de

umentar las importaciones, o la necesidad de hacer una transferencia unilateral, entonces un sistema monetario sin controles hará que la exportación resulte favorable con relación a otras ocupaciones, y la caída en la relación de los precios de exportación a importación no refleja el empeoramiento completo del nivel general de vida interno. Y al revés.

Es por último interesante, en este estudio sobre la relación real de intercambio, ver cómo enlaza ésta, según la opinión del profesor Robertson, con el concepto de bienestar económico nacional. Según algunos, apunta Robertson, todo lo que queda del concepto clásico de ganancias del comercio exterior, es la fría proposición de que con una cooperación utópica, estarían mejor todos los habitantes de un país que tiene comercio internacional que los de otro que no lo tuviera.

Una observación que hay que tener en cuenta es que "relación real de intercambio" no es lo mismo que ganancia del comercio exterior, y, aunque normalmente irán unidos, no es necesario que sea así siempre.

Otro punto muy interesante relacionado con el bienestar nacional es ver si un cambio importante en la relación de intercambio, debe ser explotado hasta sus últimas consecuencias, o no. Un país industrial, en el cual la desocupación es siempre un peligro, puede ver crecer el paro como consecuencia de aprovechar las ventajas dichas hasta el máximo.

Para cerrar este estudio, hay que considerar también el caso de un país que cree conveniente buscar el equilibrio de su balanza de pagos, devaluando su moneda. En este caso, naturalmente, bajo el punto de vista del bienestar económico nacional, se produce un empeoramiento de la relación de intercambio, que el país debe aceptar. Si aumenta su productividad más rápidamente que otras naciones, puede lograr que su "relación de intercambio verdadera" —"true term"—, no empeore tanto como la "relación en cuanto a mercancías" —"commodity term"—, pero debe evitar en todo caso, el caer en la tentación de restaurar subrepticamente mediante una inflación interna su relación real de intercambio.

(El resumen ha sido realizado por José María González Vallés.)