

Unidad 5

- La ventaja comparativa y el proteccionismo.

CAPÍTULO 18

LA VENTAJA COMPARATIVA Y EL PROTECCIONISMO

Filosóficamente [el TLC] es maravilloso, pero desde un punto de vista realista será malo para nuestro país. Va a crear una gigantesca sangría en Estados Unidos en un momento en que necesitamos que entre empleo, no que salga. Los salarios mexicanos subirán a \$7.5 por hora y los nuestros bajarán a \$7.5 por hora.

H. Ross Perot, criticando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) en 1993

Muchos estadounidenses ven con recelo, al igual que Perot, el comercio internacional. Oyen las campañas publicitarias que dicen "Buy American". Ven a sus vecinos conducir un automóvil extranjero, mientras los trabajadores estadounidenses de la industria automotriz no encuentran trabajo. Y leen en los periódicos que otra empresa industrial se ha trasladado a México, Malasia o Irlanda.

Sin embargo, los economistas de casi todo el mundo y de todas las convicciones políticas han marchado a otro son. La economía nos enseña que el comercio

internacional es benéfico para los países. Fomenta la especialización y aumenta las posibilidades de consumo de un país. Japón vende cámaras fotográficas estadounidenses; Estados Unidos vende computadoras a Australia; Australia cierra el círculo vendiendo carbón a Japón. Especializándose en sus áreas de mayor productividad relativa, cada país puede consumir más de lo que puede producir por sí solo. Ésta es la esencia sencilla, aunque escurridiza, del comercio exterior que presentamos en este capítulo.

A.

LA VENTAJA COMPARATIVA DE LOS PAÍSES

EL PRINCIPIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Es simplemente de sentido común que los países producen y exportan bienes para los que están excepcionalmente preparados. Pero existe un principio más profundo que subyace a *todo* el comercio (al que tiene lugar en el seno de una familia, dentro de un mismo país y entre los países) y que va más allá del sentido

común. Según el *principio de la ventaja comparativa*, un país puede beneficiarse del comercio incluso aunque sea, en términos absolutos, más eficiente (o menos eficiente) que otros en la producción de todos los bienes.

Sentido poco común

Supongamos que Estados Unidos tiene un mayor nivel de producción por trabajador (o por unidad de

factor) que el resto del mundo en la fabricación de computadoras y de acero. Pero supongamos que es relativamente más eficiente en la fabricación de computadoras que en la de acero. Por ejemplo, su productividad es 50% mayor que la de otros países en las computadoras y 10% mayor en el acero. En este caso, sería benéfico para él exportar el bien en que es relativamente más eficiente (las computadoras) e importar el bien en que es relativamente menos eficiente (el acero).

Consideremos el caso de un país pobre como la India. ¿Qué esperanza puede tener la empobrecida India, cuya productividad por trabajador no es más que una fracción de la productividad de los países industrializados, de exportar textiles o trigo? Sorprendentemente, según la doctrina de la ventaja comparativa, la India puede comerciar y comerciará exportando los bienes en que sea *relativamente* más eficiente (como el trigo y los textiles) e importando los bienes en que sea *relativamente* menos eficiente (como las turbinas y las supercomputadoras).

El principio de la **ventaja comparativa** establece que cada país se especializará en la producción y la exportación de los bienes que puede producir con un costo relativamente bajo (en los cuales es relativamente más eficiente que los demás) e importará los bienes que produzca con un costo relativamente elevado (en los cuales es relativamente menos eficiente que los demás).

Este sencillo principio constituye la base inamovible del comercio internacional.

La lógica de la ventaja comparativa

Para explicar el principio de la ventaja comparativa, comenzamos con un sencillo ejemplo de especialización de los individuos y a continuación pasamos a examinar el caso más general de especialización y ventaja comparativa de los países.

Consideremos el caso del mejor abogado de la ciudad que también es el mejor mecanógrafo. ¿A qué debe dedicar el tiempo? ¿Debe redactar y mecanografiar sus propios expedientes o debe dejar el trabajo mecanográfico a su secretaria? Es evidente que debe concentrarse en las actividades jurídicas, en las que utiliza más eficazmente sus habilidades *relativas* o *comparativas*.

O enfoquemos el caso desde el punto de vista de la secretaria. Ésta es una buena mecanógrafa, pero realizar investigaciones judiciales y redactar un expediente sería trabajoso para ella, en el mejor de los casos, e imposible, en el peor. Es en términos *absolutos* menos eficiente que el abogado tanto en la investigación judicial como en la mecanografía, pero es en términos *relativos* o *comparativos* más eficiente en la mecanografía.

En esta situación, lo más eficiente es que el abogado se especialice en la abogacía y la secretaria en la mecanografía. El patrón más eficiente y productivo de especialización es que los individuos o los países se especialicen en las actividades en las que sean en términos relativos o comparativos más eficientes que otros, lo cual debe suponer que algunos pueden especializarse en áreas en las que sean en términos absolutos menos eficientes que otros. Pero incluso aunque los individuos o los países sean en términos absolutos menos o más eficientes que otros, todas y cada una de las personas y de los países tendrán una clara ventaja comparativa en unos bienes y una clara desventaja comparativa en otros.

Análisis ricardiano de la ventaja comparativa

Ilustremos los principios fundamentales del comercio internacional examinando el caso de América y Europa hace cien años. Si el trabajo (o los recursos, en términos más generales) es en términos absolutos más productivo en América que en Europa, ¿significa eso que América no importará nada? ¿Es sensato desde el punto de vista económico que Europa “proteja” sus mercados con aranceles o contingentes?

Estas preguntas fueron respondidas por primera vez por el economista inglés David Ricardo, quien en 1817 demostró que la especialización internacional beneficia a los países, y llamó al resultado ley de la ventaja comparativa.

Para mayor sencillez, Ricardo sólo utilizó dos países y dos bienes y decidió medir todos los costos en horas de trabajo. Nosotros haremos lo mismo, analizando los alimentos y el vestido de Europa y América.¹

El Cuadro 18-1 muestra el principio de la ventaja comparativa. En América se necesita 1 hora de traba-

¹ El análisis de la ventaja comparativa con muchos países y muchas mercancías se presenta más adelante en este capítulo.

CUADRO 18-1. La ventaja comparativa sólo depende de los costos relativos

En un ejemplo hipotético, América tiene unos costos laborales más bajos tanto en la producción de alimentos como en la de vestido. La productividad de su trabajo es entre el doble y el triple de la europea (el doble en el caso del vestido, el triple en el de los alimentos). Sin embargo, el comercio beneficia a ambas regiones.

Producto	Cantidad de trabajo necesaria para producir en América y en Europa	
	En América	En Europa
1 unidad de alimentos	1	3
1 unidad de vestido	2	4

jo para producir una unidad de alimentos, mientras que una de vestido cuesta 2 horas de trabajo. En Europa, el costo es de 3 horas de trabajo en el caso de los alimentos y de 4 en el del vestido. Vemos que América tiene una *ventaja absoluta* en ambos bienes, pues puede producirlos con una eficiencia absoluta mayor que Europa. Sin embargo, tiene una *ventaja comparativa* en los alimentos, mientras que Europa tiene una ventaja comparativa en el vestido, ya que los alimentos son relativamente baratos en América y el vestido es relativamente menos caro en Europa.

Partiendo de estos hechos, Ricardo demostró que ambos países se beneficiaban del comercio si se especializaban en las áreas en que tenían una ventaja comparativa; es decir, si América se especializaba en la producción de alimentos y Europa en la de vestido. En esta situación, América exportaría alimentos para pagar el vestido europeo y Europa exportaría vestido para pagar los alimentos americanos.

Para analizar los efectos del comercio y las ventajas de especializarse en las áreas de ventaja comparativa, debemos medir las cantidades de alimentos y de vestido que se producirían y consumirían en cada país 1) si no hubiera comercio internacional y 2) si hubiera libre comercio y cada país se especializara en el área en que tuviera una ventaja comparativa.

Antes del comercio. Comencemos viendo qué ocurriría si no hubiera comercio internacional, debido, por ejemplo, a que fuera ilegal o a que hubiera un

arancel prohibitivo. El Cuadro 18-1 muestra que el salario real del trabajador estadounidense por 1 hora de trabajo es una unidad de alimentos o $\frac{1}{2}$ de vestido. El trabajador europeo se encuentra en una situación peor ya que, sin comercio, sólo obtiene $\frac{1}{3}$ de unidad de alimentos o $\frac{1}{4}$ de unidad de vestido por hora de trabajo.

Es evidente que si hubiera competencia perfecta en cada región aislada, los precios de los alimentos y del vestido serían diferentes en los dos lugares debido a la diferencia entre sus costos de producción. En América, el vestido sería 2 veces más caro que los alimentos, ya que su producción costaría el doble de trabajo. En Europa, el vestido sólo costaría $\frac{4}{3}$ de lo que costarían los alimentos.

Después del comercio. Supongamos ahora que se suprimen todos los aranceles y se permite que haya libre comercio e imaginemos, para simplificar el análisis, que no hay costos de transporte. En este caso, los bienes fluirían de la región de precios bajos a la de precios altos. De hecho, al no haber costos de transporte, deberían igualarse todos los precios en las dos regiones, lo mismo que el agua de dos vasos comunicantes acaba alcanzando un nivel intermedio común cuando se levanta la barrera entre ellos. Por lo tanto, los alimentos se venderían al mismo precio en todas partes y lo mismo ocurriría con el vestido.

¿Cuál es el flujo de bienes cuando se abre el comercio? El vestido es relativamente más caro en América y los alimentos en Europa. Dados estos precios relativos, al no haber ni aranceles ni costos de transporte, pronto se envían alimentos de América a Europa y vestido de Europa a América.

Al penetrar vestido europeo en el mercado americano, los fabricantes americanos de vestido observan que bajan los precios y disminuyen los beneficios, por lo que comienzan a cerrar sus fábricas. En Europa ocurre lo contrario. Los agricultores europeos observan que los precios de los alimentos comienzan a bajar cuando los productos americanos entran en los mercados europeos; sufren pérdidas, algunos quiebran, y se retiran recursos de la agricultura.

Una vez producidos todos los ajustes para adaptarse al comercio internacional, observamos que los precios del vestido y de los alimentos se igualan en Europa y en América. Sin una mayor información sobre las ofertas y las demandas exactas, no podemos saber en qué nivel se igualan, pero sí sabemos que los precios relativos de los alimentos y el vestido deben encontrarse en-

tre la relación de precios europea (que es de $\frac{3}{4}$ si consideramos el cociente entre el precio de los alimentos y el del vestido) y la americana (que es de $\frac{1}{2}$). Supongamos que la relación final de precios es de $\frac{2}{3}$, por lo que se intercambian 2 unidades de vestido por 3 de alimentos. Para facilitar el análisis, medimos los precios en dólares americanos y suponemos que en condiciones de libre comercio el precio de los alimentos es de \$2 por unidad y el del vestido de \$3.

Por otra parte, las regiones modifican sus actividades productivas; América desvía recursos del vestido e invierte en alimentos, mientras que Europa reduce su sector agrícola y expande su fabricación de vestido. En condiciones de libre comercio, los países encauzan su producción hacia las áreas en las que tienen una ventaja comparativa.

Las ganancias derivadas del comercio

¿Cómo afecta a las dos regiones su apertura al comercio internacional? América en su conjunto sale ganando por el hecho de que el vestido importado cueste menos que el producido en el país. Del mismo modo, Europa sale ganando si se especializa en la producción de vestido y obtiene alimentos más baratos importándolos que produciéndolos en el país.

La manera más fácil de analizar las ganancias derivadas del comercio es calcular la influencia de éste en los salarios reales de los trabajadores. Los salarios reales se miden en la cantidad de bienes y servicios que puede comprar un trabajador con la retribución que percibe por una hora de trabajo. A partir del Cuadro 18-1, podemos ver que después del comercio los salarios reales son mayores que antes *tanto* para los trabajadores de Europa *como* para los de América. Supongamos para simplificar que cada trabajador compra una unidad de vestido y una de alimentos. Antes del comercio, este conjunto de bienes de consumo cuesta 3 horas de trabajo a un trabajador americano y 7 a uno europeo.

Una vez abierto el comercio, recuérdese que el precio del vestido es de \$3 por unidad y el de los alimentos de \$2. Un trabajador americano debe seguir trabajando 1 hora para comprar una unidad de alimentos; pero a la relación de precios de 2 a 3, el trabajador americano sólo necesita trabajar $1\frac{1}{2}$ horas para producir suficiente para comprar una unidad de vestido europeo. Por lo tanto, la canasta de bienes cuesta $2\frac{1}{2}$ horas de trabajo al trabajador americano cuando se permite el comercio, lo que representa un aumento del salario real del trabajador americano de $16\frac{2}{3}$.

Por lo que se refiere a los trabajadores europeos, una unidad de vestido cuesta 4 horas de trabajo en condiciones de libre comercio, pues el vestido se produce en el interior. Sin embargo, para obtener una unidad de alimentos el trabajador europeo sólo necesita producir $\frac{2}{3}$ de una unidad de vestido (lo que requiere $\frac{2}{3} \times 4$ horas de trabajo) e intercambiarlos por una unidad de alimentos americanos. El trabajo europeo total necesario para obtener la canasta de consumo es, pues, $4 + 2 - \frac{2}{3} = 6\frac{2}{3}$, lo que representa un aumento de los salarios reales de 5% aproximadamente en relación con la situación en la que no hay comercio.

Cuando se abre el comercio y cada país se concentra en el área en que tiene una ventaja comparativa, mejora la situación de todo el mundo. Los trabajadores de todas las regiones pueden obtener una cantidad mayor de bienes de consumo a cambio de la misma cantidad de trabajo cuando la población se especializa en las áreas en que tiene una ventaja comparativa e intercambia su propia producción por bienes en los que tiene una desventaja relativa. Cuando se abren las fronteras al comercio internacional, aumenta el ingreso nacional de todos y cada uno de los países que comercian.

ANÁLISIS GRÁFICO DE LA VENTAJA COMPARATIVA

Utilicemos la frontera de posibilidades de producción (FPP) para ampliar nuestro análisis de la ventaja comparativa. Continuaremos con el ejemplo numérico basado en los costos del trabajo, pero la teoría tiene la misma validez en un mundo competitivo en el que haya muchos factores.

América sin comercio

En el Capítulo 1 presentamos la FPP, que indica las combinaciones de mercancías que pueden producirse con los recursos y la tecnología de que dispone una sociedad. Utilizando los sencillos datos de producción que muestra el Cuadro 18-1 y suponiendo que tanto Europa como América tienen 600 unidades de trabajo, podemos obtener fácilmente la FPP de cada región. El cuadro que acompaña a la Figura 18-1 muestra los posibles niveles de alimentos y vestido que puede producir América con sus factores y su tecnología.

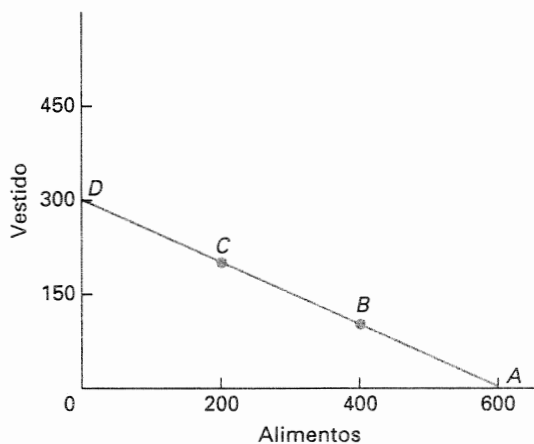


Tabla de posibilidades de producción de América
(relación constante de costos 1 a 2)

Posibilidades	Alimentos (unidades)	Vestido (unidades)
A	600	0
B	400	100
C	200	200
D	0	300

FIGURA 18-1. Datos de producción de América

La recta de costo constante *DA* representa la frontera de posibilidades de producción de América. América producirá y consumirá en *B* en ausencia de comercio.

La Figura 18-1 representa las posibilidades de producción. La línea gris *DA* muestra la *FPP* de América. Ésta tiene una pendiente de $-\frac{1}{2}$, pues éstos son los términos en que puede sustituirse productivamente vestido por alimentos; en los mercados competitivos, la relación de precios entre los alimentos y el vestido también será igual a la mitad.

Hasta ahora hemos centrado la atención en la producción y hemos dejado de lado el consumo. Sin embargo, si América se aísla de todo comercio internacional, lo que produzca también será lo que consuma. Supongamos que, dados los ingresos y las demandas del mercado, el punto *B* de la Figura 18-1 muestra la producción y el consumo de América en ausencia de comercio. Sin comercio, América produce y consume 400 unidades de alimentos y 100 de vestido.

Podemos hacer lo mismo en el caso de Europa. Pero la *FPP* de Europa es diferente de la de América debido a que su eficiencia en la producción de alimentos y vestido es distinta. La relación de precios de Europa es de $\frac{3}{4}$, lo que refleja su productividad relativa en los alimentos y el vestido.

Apertura del comercio

Ahora admitamos la posibilidad de que haya comercio entre las dos regiones. Los alimentos pueden intercambiarse por vestido a la misma relación de precios; es decir, a una **relación de intercambio**, que indica la relación entre los precios de las exportaciones y los precios de las importaciones. Para indicar las posibilidades de comercio, colocamos las dos *FPP* en la Figura 18-2. La *FPP* gris de América muestra sus posibilidades nacionales de producción, mientras que la *FPP* negra de Europa muestra los términos en los que puede intercambiar en el interior vestido y alimentos. Obsérvese que la *FPP* de Europa se encuentra más cerca del origen que la de América. ¿Por qué? Porque Europa tiene una productividad menor en ambas industrias; tiene una desventaja absoluta en la producción tanto de alimentos como de vestido.

Sin embargo, Europa no tiene por qué desanimarse por su desventaja absoluta, pues es la diferencia entre las productividades *relativas*, o sea, la ventaja *comparativa*, la que hace que el comercio resulte beneficioso. Las rectas exteriores de la Figura 18-2 muestran las ganancias derivadas del comercio. Si América pudiera comerciar a los precios relativos de Europa, podría producir 600 unidades de alimentos y moverse en sentido noroeste a lo largo de la recta exterior de color negro de la Figura 18-2(a), donde la recta de color negro representa la relación de precios o relación de intercambio generada por la *FPP* de Europa. Del mismo modo, si Europa pudiera comerciar con América y no afectara a sus precios relativos, podría especializarse en el vestido y moverse en sentido sudeste a lo largo de la recta de tono gris claro de la Figura 18-2(b), que es la relación de precios de América antes del comercio.²

² Este análisis muestra una paradoja: los países pequeños son los que más se benefician del comercio internacional. Son los que menos influyen en los precios mundiales y, por lo tanto, pueden comerciar a precios mundiales muy diferentes de los interiores. ¿A qué podría deberse el hecho de que los países grandes sean los que menos se benefician del comercio internacional?

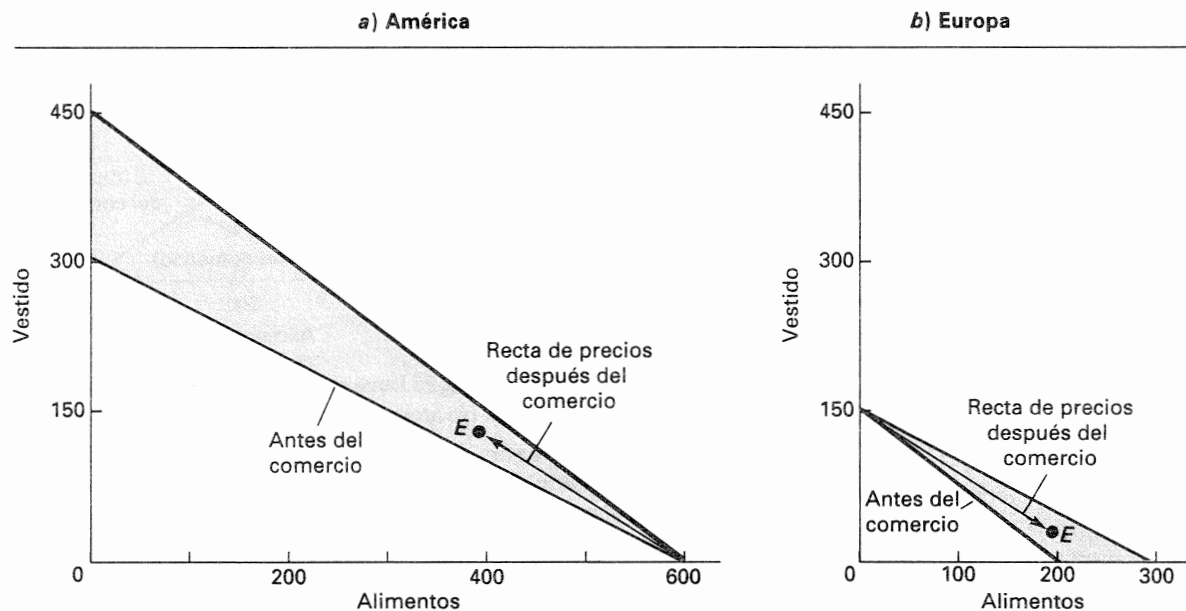


FIGURA 18-2. Ilustración de la ventaja comparativa

Tanto Europa como América pueden aumentar su consumo gracias al comercio. Si no se permitiera el comercio, cada región debería satisfacerse con su propia producción. Por lo tanto, se limitaría a su curva de posibilidades de producción, representada por la recta llamada “antes del comercio”. Una vez que se abren las fronteras y la competencia iguala los precios relativos de los dos bienes, la recta de precios relativos está representada por la flecha. Si cada región se enfrenta a los precios dados por las flechas, ¿comprende el lector por qué deben mejorar sus posibilidades de consumo?

Relación de precios de equilibrio. Una vez abierto el comercio, debe imperar un conjunto de precios en el mercado mundial. ¿Qué precios? Para que el proceso sea más gráfico, supongamos que en medio del océano se halla un subastador que intenta encontrar los precios que equilibran la oferta y la demanda; es decir, desea encontrar los precios de los alimentos y del vestido a los que las ofertas de alimentos y de vestido sean exactamente iguales. Para ello pide precios y los ajusta cuando se produce un desequilibrio. Cuando llega al nivel de precios de equilibrio, golpea tres veces con el martillo y dice: “¡Adjudicado!”

¿Cuáles serán los precios finales? Sin una mayor información no podemos especificar la relación de precios exacta, pero podemos averiguar el intervalo en que se encontrará. Los precios deben encontrarse en algún lugar situado entre los precios de las dos regiones. Es decir, sabemos que el precio relativo de los alimentos y del vestido debe hallarse dentro del intervalo $\frac{1}{2}$ y $\frac{3}{4}$.

La relación final de precios dependerá de las demandas relativas de alimentos y de vestido. Si la demanda de alimentos es muy elevada, su precio será relativamente alto. Si fuera tan elevada que Europa produjera alimentos, la relación de precios sería igual a los precios relativos de Europa, o sea, $\frac{3}{4}$. En cambio, si la demanda de vestido fuera relativamente elevada, subiría su precio relativo; si fuera tan elevada que América produjera vestido, la relación de intercambio sería igual a la relación de precios de América, o sea, $\frac{1}{2}$. Si cada región se especializa totalmente en el área de su ventaja comparativa, es decir, Europa sólo produce vestido y América alimentos, la relación de precios se encontrará entre $\frac{1}{2}$ y $\frac{3}{4}$. La relación exacta dependerá de la fuerza de la demanda.

Supongamos, en nuestro ejemplo, que los niveles de demanda son tales que la relación final de precios es de $\frac{2}{3}$; es decir, se venden 3 unidades de alimentos por 2 de vestido. Con esta relación de precios, cada país puede especializarse (América en los alimentos y Europa en

el vestido) y exportar parte de su producción para pagar sus importaciones a la relación mundial de precios de $\frac{2}{3}$.

La Figura 18-2 muestra cómo se producirá el comercio. Cada país se enfrenta a una *curva de posibilidades de consumo* que le indica la forma en que puede producir, comerciar y consumir. Esta curva de posibilidades de consumo comienza en el mejor punto de especialización de un país y tiene una pendiente igual a la relación *mundial* de precios de $\frac{2}{3}$. La Figura 18-2(a) muestra las posibilidades de consumo de América mediante una flecha de color negro que tiene una pendiente de $-\frac{2}{3}$ que parte de su mejor punto de producción de 600 unidades de alimentos y ningún vestido. Del mismo modo, la Figura 18-2(b) muestra las posibilidades de consumo de Europa después del comercio mediante la flecha de color negro que va en sentido sureste y que tiene una pendiente de $-\frac{2}{3}$ desde su mejor punto de especialización.

Los puntos *E* de la figura muestran el resultado final. En este equilibrio de libre comercio, Europa se especializa en la producción de vestido y América en la de alimentos. Europa exporta $133\frac{1}{3}$ unidades de vestido a cambio de 200 unidades de alimentos de Amé-

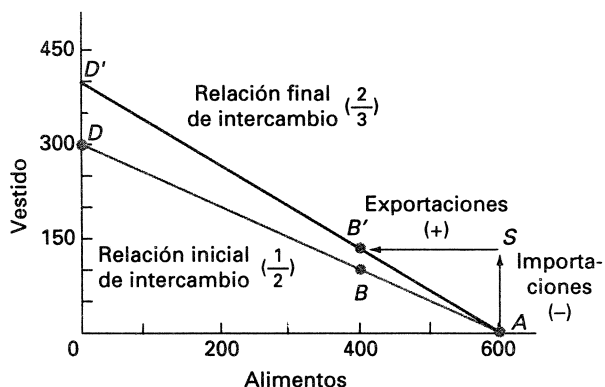


FIGURA 18-3. América antes y después del comercio

El libre comercio aumenta las opciones de consumo de América. La línea de tono gris claro *DA* representa la curva de posibilidades de producción de América cuando esta región es capaz de comerciar libremente a la relación de precios $\frac{2}{3}$ y, en consecuencia, ha decidido especializarse totalmente en la producción de alimentos (en *A*). Las flechas negras que van de *S* a *B'* y de *A* a *S* muestran las cantidades exportadas (+) e importadas (-) por América. Como consecuencia del libre comercio, se llega finalmente al punto *B'*, en el cual las cantidades de ambos bienes son mayores que si produjera lo que consumía a lo largo de *DA*.

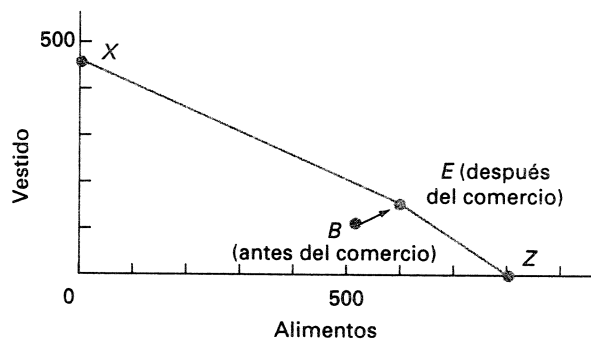


FIGURA 18-4. El libre comercio permite al mundo trasladarse a su frontera de posibilidades de producción

Esta figura muestra el efecto del libre comercio desde el punto de vista del mundo en su conjunto. Antes de que se permita el comercio, cada región se encuentra en su propia frontera nacional *FPP*. Como el equilibrio sin comercio es ineficiente, el mundo se encuentra por debajo de la *FPP*.

El libre comercio permite a cada región especializarse en los bienes en que tiene una ventaja comparativa y, como consecuencia de la especialización eficiente, el mundo desplaza hacia fuera la frontera de eficiencia.

rica. Ambas regiones pueden consumir más de lo que producirían por sí solas; ambas se benefician del comercio internacional.

La Figura 18-3 muestra las ventajas que tiene el comercio para América. La recta interior de tono gris claro representa la *FPP*, mientras que la línea exterior de tono gris oscuro muestra las posibilidades de consumo a la relación mundial de precios de $\frac{2}{3}$. Las flechas indican las cantidades exportadas e importadas. América termina en el punto *B'*. Comerciendo se desplaza a la recta de tono gris oscuro *D'A* exactamente de la misma forma que si se hubiera realizado un fructífero invento que hubiera desplazado hacia fuera su *FPP*.

La Figura 18-4 resume las enseñanzas de este análisis. Esta figura muestra la frontera *mundial* de posibilidades de producción. ¿Cómo se obtiene ésta? La *FPP* mundial representa la cantidad máxima de producción que puede obtenerse con los recursos mundiales cuando los bienes se producen de la manera más eficiente posible; es decir, con la división del trabajo y la especialización regional más eficientes.

La *FPP* mundial se construye a partir de las dos *FPP* regionales de la Figura 18-2 determinando el nivel máximo de producción mundial que puede obtenerse con las *FPP* de cada país. Por ejemplo, la

Figura 18-2 muestra que la cantidad máxima de alimentos que puede producirse (sin ninguna producción de vestido) es de 600 unidades en América y 200 en Europa, lo que significa 800 unidades. A continuación se traza este mismo punto (800 unidades de alimentos, 0 de vestido) en la FPP mundial de la Figura 18-4. También puede trazarse el punto (0 unidades de alimentos, 450 de vestido) examinando las FPP regionales. Todos los puntos intermedios se trazan calculando cuidadosamente las cantidades máximas de producción que pueden obtenerse si las dos regiones se especializan eficientemente en los dos bienes.

Antes de abrir las fronteras al comercio, el mundo se encuentra en el punto B. Se trata de un punto ineficiente (situado por debajo de la FPP mundial) ya que las regiones tienen diferentes niveles de eficiencia *relativa* en los diferentes bienes.

Una vez abiertas las fronteras al comercio, el mundo se desplaza al punto E, que representa el equilibrio de libre comercio. En ese punto, los países se especializan en las áreas en las que tienen una ventaja comparativa.

Al haber libre comercio en los mercados competitivos, el mundo se encuentra en su frontera de posibilidades de producción.

EXTENSIÓN A MUCHAS MERCANCÍAS Y PAÍSES

El mundo del comercio internacional está formado por más de dos países y de dos mercancías. Sin embargo, los principios que hemos explicado en el ejemplo anterior apenas varían en las situaciones más realistas.

Muchas mercancías

Cuando dos países producen muchas mercancías con costos constantes, los bienes pueden ordenarse de acuerdo con la ventaja o costo comparativo de cada uno. Supongamos, por ejemplo, que las mercancías son el trigo, los aviones, las computadoras, los auto-

móviles, el vino y el calzado, todos ellos ordenados en la secuencia mostrada en la Figura 18-5 en función de su ventaja comparativa. Como se observa en la figura, de todas las mercancías, el trigo es el menos caro en América en relación con sus costos en Europa. Europa tiene su mayor ventaja comparativa en el calzado, mientras que su desventaja es algo menor en el vino que en el calzado.

Podemos estar casi seguros de que la introducción del comercio llevará a América a producir y exportar trigo y Europa producirá y exportará calzado. Pero ¿dónde se encontrará la línea divisoria? ¿Entre los automóviles y las computadoras? ¿O entre el vino y el calzado? ¿O en una de las mercancías y no entre ellas, de tal manera que los automóviles, por ejemplo, se producirán en ambos lugares?

El lector no se sorprenderá al ver que la respuesta depende de la fuerza comparativa de las demandas internacionales de los diferentes bienes. Si imaginamos que las mercancías son como cuentas colocadas en un hilo de acuerdo con su ventaja comparativa, la fuerza de la oferta y de la demanda determinará la línea divisoria entre la producción americana y la europea. Así, por ejemplo, un aumento de la demanda de aviones y trigo tenderá a modificar los precios en un sentido favorable a los bienes americanos. Esa modificación podría llevar a América a especializarse tanto en las áreas en las que tiene una ventaja comparativa que ya no fuera rentable producir en las áreas en las que tiene una desventaja comparativa, como el vino.

Muchos países

¿Qué ocurre cuando se introducen muchos países? No es necesario modificar el análisis. Por lo que se refiere a un país, todos los demás con los que comercia pueden integrarse en un solo grupo, como “el resto del mundo”. Las ventajas derivadas del comercio no tienen una relación especial con las fronteras nacionales y los principios que ya hemos expuesto se aplican a distintos grupos de países e incluso a las diferentes regiones de un mismo país. De hecho, son tan aplicables al comercio entre los estados norteros

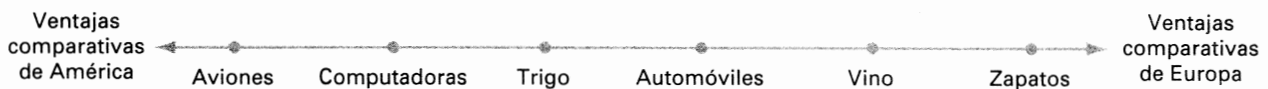


FIGURA 18-5. Con muchas mercancías, hay un espectro de ventajas comparativas

y sueños de Estados Unidos como al comercio entre Estados Unidos y Canadá.

Comercio triangular y multilateral

Al introducir muchos países en el análisis, a América le resultará benéfico practicar un *comercio triangular* o *multilateral* con muchos otros países. Generalmente, el comercio *bilateral* entre dos países no es equilibrado.

La Figura 18-6 muestra un sencillo ejemplo de flujos de comercio triangular; las flechas indican la dirección de las exportaciones. América compra bienes de consumo a Japón. Japón compra petróleo y mercancías primarias a los países en vías de desarrollo y los países en vías de desarrollo compran maquinaria y computadoras a América. En realidad, los patrones comerciales son aun más complejos que este ejemplo triangular.

La naturaleza multilateral del comercio muestra la falacia de los argumentos a favor del equilibrio bilateral entre determinados países. Por ejemplo, el gran desequilibrio bilateral entre Estados Unidos y Japón ha alentado un sentimiento proteccionista y ha llevado a la administración Clinton a amenazar con imponer sanciones comerciales a Japón. Pero el equilibrio bilateral no tiene por sí mismo ningún significado económico. Incluso los países que tienen una balanza por cuenta corriente nula experimentan superávit con algunos países y déficit con otros. ¿Qué ocurriría si todos los países firmaran acuerdos comerciales bilaterales que equilibraran el comercio entre cada par de ellos? El comercio disminuiría acusadamente; las importaciones serían iguales a las exportaciones, pero

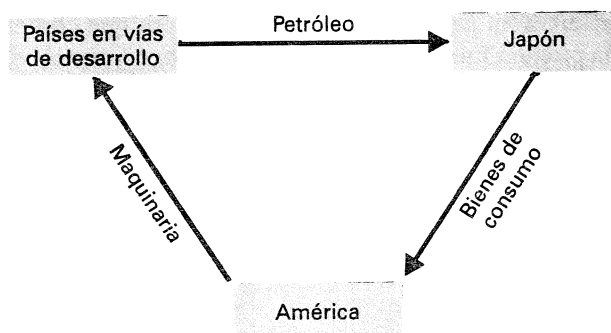


FIGURA 18-6. El comercio triangular beneficia a todos

Las ventajas del comercio multilateral disminuirían mucho si fuera necesario alcanzar el equilibrio bilateral.

su valor sería igual al de las que antes fueran más pequeñas de las dos. Las ganancias derivadas del comercio disminuirían significativamente.

Los 90 han sido escenario de varias asociaciones en el continente americano. México ha realizado acuerdos comerciales tanto con el norte del continente como con países del centro y sur del mismo. Este país ha desarrollado una infraestructura industrial que le ha permitido competir en el ramo automotriz, equipos eléctricos y electrónicos, siderurgia y algunos insumos industriales además del petróleo. Por su parte, países como Chile y otros del sur del continente han desarrollado una plataforma exportadora de productos primarios sólida. Estos tratados no sólo observan el intercambio de mercancías sino alcanzan otros ámbitos, como son el de resolución de controversias o el de los asuntos ecológicos, abriendo así paso a una mejor relación comercial y política entre los países integrantes.

La nueva actitud hacia un comercio más abierto en toda América Latina, ha ayudado a los países de la región a lograr una mayor estabilidad macroeconómica y el crecimiento que durante la década de los 80 fue prácticamente nulo en muchos de ellos.

MATIZACIONES Y CONCLUSIONES

Con esto damos por concluido nuestro análisis de la elegante teoría de la ventaja comparativa. Sus conclusiones se aplican a cualquier número de países y de mercancías. También puede generalizarse para abordar los casos en los que hay muchos factores, en los que varían las proporciones de factores y hay rendimientos decrecientes.

Pero la ventaja comparativa tiene sus limitaciones. Su principal defecto se encuentra en sus supuestos clásicos, pues supone que la economía competitiva funciona fluidamente, que los precios y los salarios son flexibles y que no hay desempleo involuntario. ¿Se cumpliría también la teoría si los trabajadores automotrices, suspendidos de empleo al aumentar rápidamente la proporción de automóviles japoneses vendidos en el mercado estadounidense, no pudieran encontrar trabajo fácilmente? ¿Qué ocurriría si la sobrevaloración del tipo de cambio del dólar redujera la demanda de obreros industriales y éstos no pudieran encontrar un empleo parecido en otros sectores? En esos casos, el comercio podría muy bien desplazar a un país a puntos situados *por debajo* de su *FPP* al aumentar el desempleo y disminuir el PIB. Cuando la economía se encuentra en una depresión o funciona mal, no pode-

mos estar seguros de que los países se beneficiarán del comercio o de que la teoría de la ventaja comparativa se cumplirá en todos los casos.

Como se ilustró en el capítulo anterior, la apertura ha sido significativa en la mayoría de los países de América Latina. En el caso particular de México, el impacto sectorial ha sido notable, como puede verse en el Cuadro 18-2, mientras las tradicionales exportaciones agrícolas y extractivas (estas últimas que incluyen a las petroleras) han perdido participación en el valor total de lo exportado, las manufacturas se han convertido en la parte más importante. Este cambio se ha debido en su mayor parte al fuerte crecimiento del valor de lo exportado por la actividad manufacturera más que por decaimiento del resto de las actividades. Dentro de las manufacturas, la industria automotriz y la de aparatos y equipos eléctricos y electrónicos son las que más aportan al total de lo exportado.

Dada esta matización, apenas cabe extrañarse de que la teoría de la ventaja comparativa tenga menos defensores durante los periodos de grandes perturbaciones macroeconómicas. Durante la Gran Depresión de los años 30, al aumentar el desempleo y disminuir la producción real, los países levantaron grandes mu-

ros arancelarios en sus fronteras, por lo que el volumen de comercio exterior disminuyó acusadamente. La ventaja comparativa recuperó su prestigio en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, debido a que la integración económica de los países industriales modernos condujo a un periodo de crecimiento económico sin precedentes. Pero en todas las recesiones el trabajo y el capital subutilizados presionan para que se protejan sus mercados de la competencia extranjera. Estas épocas de la historia nos recuerdan que la teoría clásica de la ventaja comparativa sólo es estrictamente válida cuando los tipos de cambio, los precios y los salarios son adecuados y cuando la política macroeconómica elimina los grandes ciclos económicos o las perturbaciones comerciales del panorama económico.

La teoría de la ventaja comparativa, a pesar de sus limitaciones, es una de las verdades más profundas de toda la economía. El país que no tiene en cuenta la ventaja comparativa corre el riesgo de pagar un alto precio en nivel de vida y crecimiento económico.

B.

EL PROTECCIONISMO

La teoría de la ventaja comparativa muestra que los países pueden beneficiarse de la especialización y de la división internacional del trabajo. A pesar de estas observaciones económicas establecidas, los parlamentos se ven asediados continuamente por grupos que

presionan para que se adopten medidas "proteccionistas" consistentes en aranceles o en contingentes sobre las importaciones. En Estados Unidos, existe una disputa permanente entre el Congreso y el presidente sobre la conveniencia de aprobar medidas que pro-

CUADRO 18-2. México: Evolución de la participación porcentual de las exportaciones de cada actividad económica en el total del valor exportado

Año	Agricultura y silvicultura	Ganadería, apicultura, caza y pesca	Industrias extractivas	Industrias manufactureras	Servicios y productos no clasificados
1980	9.1	0.8	67.1	23.0	0.0
1985	5.5	1.0	63.8	29.7	0.0
1990	6.4	1.6	35.5	55.4	1.0
1996 ^P	5.4	0.7	18.9	74.7	0.3

^PPreliminar

Fuente: Banco de México, *The Mexican Economy*, 1997.

tejan las industrias nacionales de las importaciones baratas.

¿Es el proteccionismo una política económica sensata? Los economistas generalmente están de acuerdo en que no lo es. Creen que el libre comercio fomenta una división del trabajo entre los países que es mutuamente benéfica y de que el comercio libre y abierto permite a cada país aumentar su producción y sus posibilidades de consumo, elevando el nivel de vida del mundo.

Pero muchas personas discrepan de esta afirmación. Lo mismo que Alexander Hamilton quería levantar muros arancelarios en torno a las industrias manufactureras de Estados Unidos en 1789, actualmente algunas personas sostienen que es necesario proteger las industrias de la competencia extranjera.

ANÁLISIS DEL COMERCIO Y DE LOS ARANCELES BASADO EN LA OFERTA Y LA DEMANDA

Libre comercio o ausencia de comercio

La teoría de la ventaja comparativa puede aclararse por medio de la oferta y la demanda de bienes en el

comercio exterior. Consideremos solamente el caso del mercado de vestido de América. Supongamos para facilitar el análisis que América constituye una pequeña parte del mercado, por lo que no puede influir en el precio mundial del vestido (este supuesto nos permitirá analizar con suma facilidad la oferta y la demanda; el caso más realista en el cual un país puede influir en los precios mundiales se analizará más adelante en este capítulo).

La Figura 18-7 muestra las curvas de oferta y demanda de vestido de América. La curva de demanda de los consumidores americanos es la *DD* y la curva de oferta interior de las empresas americanas es la *SS*. Suponemos que el precio del vestido es determinado en el mercado mundial (se supone que éste es mucho mayor que el americano) y que es igual a \$4 por unidad. Aunque en el comercio internacional las transacciones se realizan en diferentes monedas, de momento podemos simplificar convirtiendo la curva de oferta expresada en moneda extranjera en una curva de oferta expresada en moneda nacional, utilizando el tipo de cambio actual.

El equilibrio en ausencia de comercio. Supongamos que los costos de transporte o los aranceles del

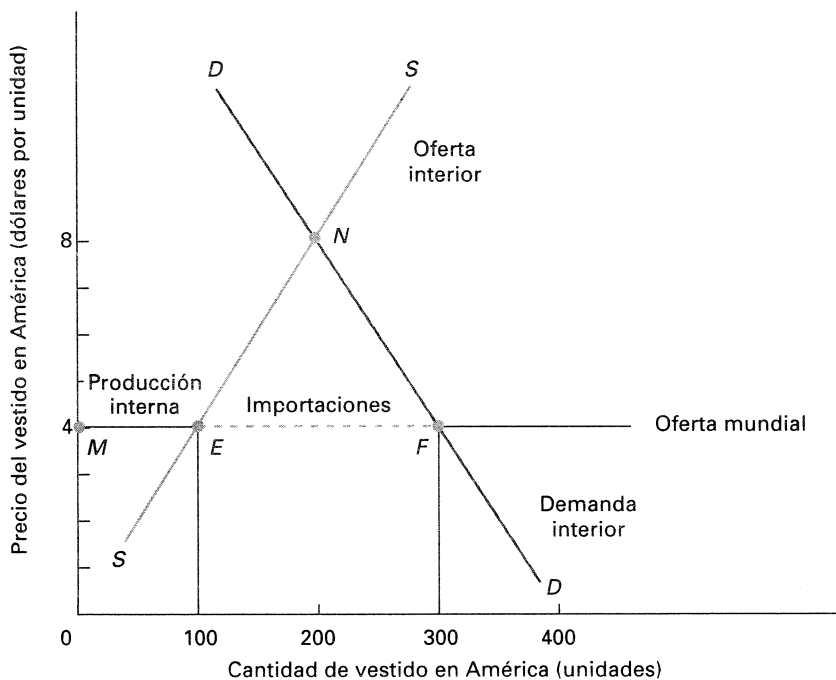


FIGURA 18-7. La producción, las importaciones y el consumo de América con libre comercio

En esta figura se representa el equilibrio de libre comercio en el mercado de vestido. América tiene una desventaja comparativa en esta industria, por lo que en el equilibrio sin comercio del punto *N* su precio sería de \$8 y el mundial de \$4.

Suponiendo que la demanda americana no afecta al precio mundial de \$4 por unidad, el equilibrio de libre comercio se alcanza cuando América produce *ME* (100 unidades) e importa la diferencia entre la demanda y la oferta interior representada por *EF* (o sea, 200 unidades).

vestido fueran prohibitivos (por ejemplo, de \$100 por unidad de vestido). ¿Dónde se encontraría el equilibrio sin comercio? En este caso, el mercado americano de vestido se hallaría en la intersección de la oferta y la demanda nacionales, representada por el punto *N* de la Figura 18-7. En este punto sin comercio, los precios serían relativamente altos, \$8 por unidad, y los productores nacionales satisfacerían toda la demanda.

Libre comercio. Abramos ahora el comercio de vestido. En ausencia de costos de transporte, de aranceles y de contingentes, el precio de América debe ser igual al mundial. ¿Por qué? Porque si fuera superior, los empresarios astutos comprarían donde el vestido fuera barato (Europa) y venderían donde fuera caro (América); es decir, Europa exportaría vestido a América. Una vez que los flujos comerciales se hubieran adaptado totalmente, el precio americano sería igual al mundial (en un mundo con costos de transporte y aranceles, el precio de América sería igual al precio mundial ajustado para tener en cuenta estos costos).

La Figura 18-7 muestra cómo se determinan los precios, las cantidades y los flujos comerciales en este ejemplo del vestido con libre comercio. La recta horizontal correspondiente a \$4 representa la curva de oferta de importaciones; es horizontal, o sea, perfectamente elástica respecto al precio, porque se supone que la demanda americana es demasiado pequeña para influir en el precio mundial del vestido.

Una vez abierto el comercio, entra una corriente de importaciones en América, reduciendo el precio del vestido hasta que es igual al precio mundial de \$4 por unidad. En ese nivel, los productores nacionales ofrecen la cantidad *ME*, o sea, 100 unidades, mientras que los consumidores desean comprar 300. La diferencia, representada por la línea discontinua *EF*, es la cantidad de importaciones. ¿Quién ha decidido que América importara precisamente esa cantidad de vestido y que los productores nacionales sólo ofrecieran 100 unidades? ¿Una agencia europea de planificación? ¿Un cartel de empresas de confección? No, la cantidad de comercio ha sido determinada por la oferta y la demanda.

Podemos decir, además, que en el equilibrio sin comercio el nivel de precios determina la dirección de los flujos comerciales. En ausencia de comercio, los precios americanos eran más altos que los europeos, por lo que entraban bienes en América. Recuerdese esta regla paradójica: *en condiciones de libre comercio, los bienes fluyen de los lugares en los cuales los precios son bajos*

hacia los lugares en los cuales son altos. Cuando se abren los mercados al libre comercio, el vestido fluye del mercado europeo en el cual los precios son bajos al mercado americano en el cual son altos.

Las barreras comerciales

Durante siglos, los gobiernos han recurrido a los aranceles y a los contingentes para recaudar ingresos e influir en el desarrollo de determinadas industrias. Desde el siglo XVIII (en que el parlamento británico intentó imponer aranceles sobre el té, el azúcar y otras mercancías a sus colonias americanas) la política arancelaria ha sido suelo fértil para las revoluciones y las luchas políticas.

Para comprender los efectos económicos de los aranceles y los contingentes, podemos utilizar el análisis de oferta y demanda. En primer lugar, obsérvese que un arancel es un impuesto sobre las importaciones. El Cuadro 18-3 muestra algunos aranceles representativos que existían en los años 80 en Estados Unidos y en Japón. A título de ejemplo, Estados Unidos tiene actualmente un arancel de 2.5% sobre los automóviles. Si un automóvil extranjero cuesta \$10 000,

CUADRO 18-3. Tasas arancelarias promedio de Estados Unidos y Japón

Las tasas arancelarias promedio de los países industriales como Estados Unidos y Japón son, por lo general, bajas en la actualidad. Existen elevados aranceles y contingentes sobre las importaciones en sectores políticamente sensibles como la agricultura en Japón y la confección en Estados Unidos. (Fuente: Congressional Budget Office, *The GATT Negotiations and U.S. Trade Policy*, U.S. Government Printing Office, Washington, junio de 1987.)

Clase de mercancía	Tasa arancelaria promedio, 1987 (porcentaje)	
	Estados Unidos	Japón
Productos agrícolas	1.8	18.4
Productos alimenticios	4.7	25.4
Confección	22.7	13.8
Artes gráficas	0.7	0.1
Hierro y acero	3.6	2.8
Equipo de transporte	2.5	1.5
Promedio, productos industriales	4.4	2.8

el precio interior incluido el arancel es de \$10 250. Un **contingente** es una limitación de la cantidad de importaciones. Estados Unidos tiene contingentes sobre numerosos productos como los cacahuets, los textiles y la carne.

El arancel prohibitivo. El caso más fácil de analizar es el *arancel prohibitivo*, el que es tan alto que ahoga totalmente los incentivos para importar. Volviendo a la Figura 18-7, ¿qué ocurriría si el arancel sobre el vestido fuera superior a \$4 por unidad (es decir, más que la diferencia entre el precio americano sin comercio de \$8 y el mundial de \$4)? Este arancel sería prohibitivo y ahogaría todo el comercio de vestido. Cualquier importador que comprara vestido al precio mundial de \$4 podría venderlo en América, a lo sumo, por el precio sin comercio de \$8. Pero el arancel que habría de pagar el importador sería superior a la diferencia entre el precio americano y el mundial. Por lo tanto, los aranceles prohibitivos matan todo el comercio.

El arancel no prohibitivo. Unos aranceles más moderados (menos de \$4 por unidad de vestido) perjudicarían al comercio, pero no lo ahogarían totalmente. La Figura 18-8 muestra el equilibrio en el mercado

de vestido con un arancel de \$2. Suponiendo de nuevo que no hay costos de transporte, un arancel de \$2 significa que el vestido extranjero se venderá en América a \$6 por unidad (igual al precio mundial de \$4 más el arancel de \$2).

El resultado de equilibrio de un arancel de \$2 es una reducción del consumo interno (o de la cantidad demandada) de 300 unidades correspondientes al equilibrio con libre comercio a 250 una vez establecido el arancel, un aumento de la producción interior de 50 unidades y una reducción de la cantidad de importaciones de 100 unidades. Este ejemplo resume el efecto económico de los aranceles:

Un arancel tiende a elevar el precio, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a aumentar la producción interna.

Las cuotas. Las cuotas producen el mismo efecto cualitativo que los aranceles. Una cuota prohibitiva (que impidiera todas las importaciones) lograría el mismo resultado que un arancel prohibitivo. El precio y la cantidad retornarían al equilibrio sin comer-

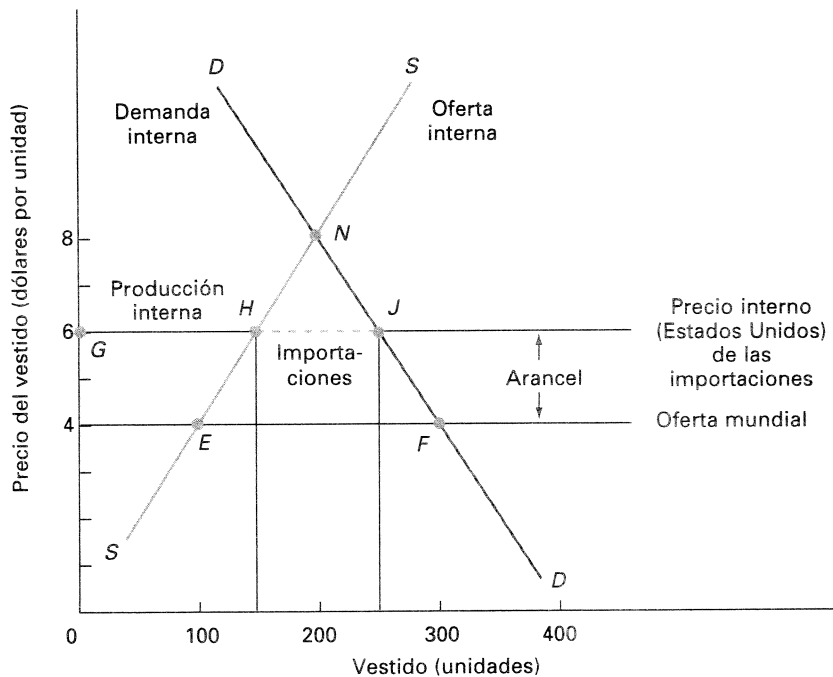


FIGURA 18-8. Efecto de un arancel

Un arancel reduce las importaciones y el consumo y eleva la producción y el precio nacionales. Partiendo del equilibrio de libre comercio de la Figura 18-7, ahora América establece un arancel sobre las importaciones de vestido de \$2, por lo que el precio de las importaciones de vestido europeo es de \$6 (incluido el arancel).

El precio de mercado sube de \$4 a \$6, por lo que la cantidad total demandada desciende. Las importaciones se reducen pasando de 200 unidades a 100, mientras que la producción nacional aumenta de 100 a 150 unidades.

cio del punto N de la Figura 18-8. Una cuota menos rigurosa limitaría las importaciones a 100 unidades de vestido; esta cuota sería igual a la línea recta discontinua HJ de la Figura 18-2. Una cuota de 100 unidades conduciría al mismo precio y a la misma producción de equilibrio que el arancel de \$2.

Aunque no existe ninguna diferencia esencial entre los aranceles y las cuotas, sí hay algunas diferencias sutiles. Un arancel aporta ingresos al Estado, permitiendo tal vez reducir otros impuestos y contrarrestando así parte del daño causado a los clientes del país importador. Una cuota, en cambio, proporciona los beneficios de la diferencia de precios resultante a los importadores que tienen la suerte de conseguir un permiso o una licencia para importar. Éstos pueden agasajar o incluso sobornar a los funcionarios encargados de conceder las licencias de importación.

Como consecuencia de estas diferencias, los economistas suelen considerar que los aranceles son menos perjudiciales. Sin embargo, si un gobierno está decidido a imponer cuotas, subasta las escasas licencias para establecer cuotas sobre las importaciones de modo que sea el Estado y no el importador o el exportador el que obtenga los ingresos derivados del escaso derecho a importar; de esa manera, la burocracia tampoco se sentirá tentada a asignar los derechos por sobornos, amistades o nepotismo.

En el caso mexicano, los inicios de los 80 estuvieron caracterizados por una política comercial fuertemente restrictiva, compuesta por altos aranceles a la importación, aplicación de precios oficiales y la exigencia de licencias de importación en casi la totalidad de los productos de importación. La ulterior entrada del país al entonces Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (hoy Organización Mundial del Comercio) en 1986 fue uno de los elementos más importantes del cambio de política comercial, que implicó una considerable reducción de los niveles arancelarios y de precios oficiales en el verano de 1987, y la virtual eliminación de las licencias de importación que para 1990 se daban sólo en 3% de los productos de importación. Las medidas anteriores en conjunto llevaron al país de un régimen de alto grado de control en los primeros años de los 80 a un régimen de economía abierta en los últimos años de esta misma década.³

³ La estructura de los regímenes comerciales y las mediciones del grado de apertura pueden verse en: Kelly Margaret y Anne Kenny McGuirk, *Issues and Developments in International Trade Policy*, Fondo Monetario Internacional, agosto de 1992, pp. 43-49.

Los costos de transporte. ¿Cuáles son los costos de transporte? El costo de transportar bienes voluminosos y perecederos produce el mismo efecto que los aranceles, reduciendo el grado de especialización regional beneficiosa. Por ejemplo, si cuesta \$2 por unidad transportar vestido de Europa a Estados Unidos, el equilibrio de oferta y demanda sería el de la Figura 18-8, en la que el precio americano es \$2 superior al europeo.

Pero existe una diferencia entre la protección y los costos de transporte: los costos de transporte son impuestos por la Naturaleza (es decir, por las distancias, las montañas y los ríos) mientras que los aranceles restrictivos son claramente responsabilidad de los países. De hecho, un economista los ha llamado “ferrocarriles negativos”. La imposición de un arancel produce los mismos efectos económicos que tirar arena a los motores de las embarcaciones que transportan a nuestras costas bienes procedentes de otras tierras.

Los costos económicos de los aranceles

¿Qué ocurre cuando América establece un arancel de \$2 sobre el vestido, como en la Figura 18-8? Se producen tres efectos: 1) los productores nacionales, al actuar bajo el paraguas de precios que proporciona el arancel, ahora pueden expandir la producción; 2) los consumidores se encuentran con unos precios más altos y, por lo tanto, reducen su consumo, y 3) el Estado recauda los ingresos derivados del arancel.

Los aranceles crean ineficiencia económica. Más concretamente, cuando se imponen aranceles, la pérdida económica que experimentan los consumidores es superior a los ingresos que recauda el Estado más los beneficios adicionales que obtienen los productores.

Análisis gráfico. La Figura 18-9 muestra el costo económico de un arancel. Las curvas de oferta y demanda son idénticas a las de la 18-8, pero se destacan tres áreas.

- El área B representa los ingresos que genera el arancel al Estado. Es igual a la cuantía del arancel multiplicado por las unidades de importaciones y asciende en total a \$200.
- Un arancel eleva el precio en los mercados interiores de \$4 a \$6 y los productores aumentan su pro-

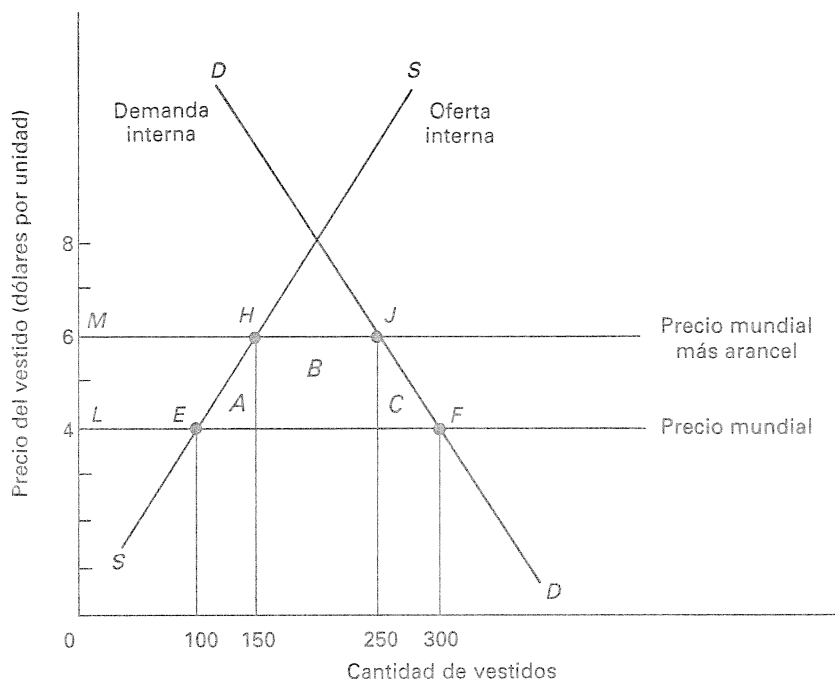


FIGURA 18-9. Costo económico de un arancel

La imposición de un arancel eleva los ingresos y genera ineficiencia. Vemos que el arancel tiene tres consecuencias. El rectángulo *B* representa los ingresos arancelarios obtenidos por el Estado. El triángulo *A* es el costo de la ineficiencia en la producción provocada por la subida del precio nacional. El triángulo *C* es la pérdida neta de excedente del consumidor provocada por el elevado e ineficiente precio tras restar tanto los ingresos arancelarios como los beneficios empresariales del excedente del consumidor perdido. Las áreas *A* más *C* son las ineficiencias irreducibles provocadas por el arancel.

ducción a 150. Por lo tanto, los beneficios totales aumentan en \$250, están representados por el rectángulo *LEHM* y son iguales a \$200 por las antiguas unidades y \$50 adicionales por las 50 nuevas unidades.

- Por último, obsérvese que los consumidores pagan un alto precio. La pérdida total de excedente del consumidor está representada por el área *LMJF* y es igual a \$550.

El efecto social global es, pues, una ganancia para los productores de \$250, una ganancia para el Estado de \$200 y una pérdida para los consumidores de \$550. El costo social neto (atribuyendo la misma importancia a cada uno de estos dólares) es, pues, de \$100. Podemos considerar que es igual a las áreas *A* y *C*.

- El área *A* es la pérdida neta que se registra porque la producción interna es más costosa que la extranjera. Cuando sube el precio interior, las empresas se ven inducidas a aumentar la utilización de capacidad interior relativamente costosa. Producen hasta el punto en que el costo marginal es de \$6 por unidad (en lugar de \$4 por unidad en condiciones de libre comercio). Las empresas reabren

las antiguas fábricas ineficientes o aumentan los turnos en las existentes. Desde el punto de vista económico, la utilización de estas plantas de altos costos es ineficiente, pues el nuevo vestido producido por estas fábricas a un costo marginal promedio de \$5 podría comprarse en el extranjero a \$4. El nuevo costo social de esta producción relativamente costosa es el área *A* y es igual a \$50.

- Al ser más alto el precio, el país experimenta, además, una pérdida neta representada por el área *C*. Es la pérdida de excedente del consumidor que no puede contrarrestarse con las utilidades de las empresas o los ingresos arancelarios. Es fácil ver que esta área también es de \$50.

Por lo tanto, la pérdida social total generada por el arancel es de \$100 calculada de las dos formas.

La Figura 18-9 muestra una característica que es importante para comprender la política y la historia de los aranceles. Cuando se establece un arancel, éste incide, en parte, en la eficiencia económica, pero sobre todo en la redistribución. En el ejemplo de la Figura 18-9, las áreas *A* y *B* representan pérdidas de eficiencia derivadas de la elevada producción nacional y del bajo consumo, respectivamente. Partiendo de los

supuestos simplificadores utilizados antes, las pérdidas de eficiencia son iguales a los dos pequeños triángulos y suman \$100. Sin embargo, la redistribución implícita es mucho mayor e igual a los \$200 de aranceles cobrados a los consumidores de la mercancía más \$250 de mayores beneficios. Los consumidores estarán insatisfechos con el mayor costo del producto, mientras que los productores nacionales y los trabajadores de esas empresas se beneficiarán. Vemos por qué las batallas sobre la restricción de las importaciones suelen centrarse más en las ganancias y las pérdidas redistributivas que en las cuestiones relacionadas con la eficiencia económica.

La imposición de un arancel produce tres efectos. Fomenta la producción nacional ineficiente; exige a los consumidores reducir sus compras del bien al que se ha aplicado el arancel por debajo del nivel eficiente y recauda ingresos para el Estado. Sólo los dos primeros efectos imponen necesariamente costos de eficiencia a la economía.



Ejemplo: aranceles y textiles. Rellenemos algo este esqueleto analítico examinando las consecuencias de un arancel específico, por ejemplo, de un arancel sobre el vestido. Actualmente, los aranceles sobre las importaciones de textiles y confección se encuentran entre los más altos de Estados Unidos (véase el Cuadro 18-3). ¿Cómo afectan estos elevados aranceles a los consumidores y a los productores?

En primer lugar, el arancel sube los precios de la confección nacional; cuesta más comprar un traje o un vestido que en condiciones de libre comercio. Como consecuencia del alza de los precios, muchas fábricas que habrían quebrado, dada su menor ventaja comparativa en la producción de textiles, continúan abiertas. Apenas son rentables, pero consiguen de alguna manera suficientes ventas para continuar produciendo. También hay algunos trabajadores más empleados en este sector, aunque debido a las presiones de la competencia extranjera los salarios del textil se encuentran entre los más bajos de la industria manufacturera.

Desde el punto de vista nacional, Estados Unidos está despilfarrando recursos en los textiles. Estos trabajadores, materias primas y capital se utilizarían más productivamente en otros sectores, tal vez en la producción de computadoras,

maíz o aviones. El potencial productivo del país es menor debido a que mantiene factores de producción en una industria en la que ha perdido su ventaja comparativa.

Los consumidores están pagando, desde luego, esta protección de la industria textil con unos precios más altos. Su ingreso les reporta menos satisfacción que si pudieran comprar textiles a Hong Kong, Corea o China a unos precios a los que no se añadieran los elevados aranceles. Los consumidores se ven inducidos a reducir su compra de vestido, canalizando los fondos hacia los alimentos, el transporte o las actividades recreativas, cuyos precios han bajado relativamente como consecuencia del arancel.

Por otro lado, el Estado obtiene algunos millones de dólares de ingresos generados por los aranceles sobre los textiles. Éstos pueden utilizarse para comprar bienes públicos o para reducir otros impuestos, por lo que (a diferencia de lo que ocurre con la pérdida del consumidor o de la ineficiencia productiva), no se trata de una verdadera carga social.

Una vez concluido el análisis de la influencia de los aranceles en el precio y la cantidad de un bien, pasamos a examinar los argumentos a favor y en contra de la protección de las industrias nacionales del comercio exterior.

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROTECCIONISMO

Los argumentos a favor de la protección por medio de aranceles o de contingentes de la competencia de las importaciones extranjeras son de muchos tipos. He aquí los principales:

- Los argumentos no económicos que sugieren que es deseable sacrificar bienestar económico a fin de subvencionar otros objetivos nacionales
- Aquellos que se deben a que no se comprenden correctamente la lógica económica, como el principio de la ventaja comparativa
- Algunos análisis que no son válidos en un mundo perfectamente competitivo y de pleno empleo, pero que contienen algunos gérmenes de verdad cuando el país es lo suficientemente grande para influir en sus precios de importación o exportación, así como cuando padece desempleo.

Muchos de estos argumentos tienen cien años; otros han sido expuestos por una escuela conocida con el nombre de “nuevo análisis económico internacional”.⁴

Objetivos no económicos

Si alguna vez le toca al lector participar en una controversia académica y se le asigna el papel de defensor del libre comercio, reforzará su defensa si admite, desde el primer momento, que el bienestar económico no es el único objetivo de la vida. No hay duda de que un país no debe sacrificar su libertad y su seguridad nacional para obtener del comercio unos pocos dólares de ingreso adicional.

Un buen ejemplo es el caso de la industria de semiconductores de Estados Unidos. En la década de 1980, el Departamento de Defensa afirmó que sin una industria de semiconductores independiente, el ejército dependería excesivamente de los proveedores de chips de Japón y de otros países para el armamento de alta tecnología. Esta idea llevó a acordar proteger la industria. Los economistas se mostraron escépticos respecto al valor de esta postura. Su argumentación no ponía en cuestión el objetivo de la seguridad nacional, sino que centraba la atención en la eficiencia de los medios utilizados para lograr el resultado deseado. Pensaban que la protección era más cara que una política destinada a la industria, por ejemplo, una subvención o un programa para comprar un número mínimo de chips de alta calidad.

La seguridad nacional no es el único objetivo no económico de la política comercial. Los países pueden desear preservar sus tradiciones culturales o su ambiente. Francia ha afirmado recientemente que su cultura nacional necesita protegerse de películas estadounidenses como *Terminator 2*. Se teme que una oleada de productos de Hollywood inunde la industria cinematográfica francesa, por lo que Francia ha mantenido rigurosas cuotas sobre el número de películas y espectáculos estadounidenses que pueden importarse, defendiendo su postura a pesar de las fuertes presiones ejercidas por Estados Unidos en la ronda más reciente

⁴ Para una formulación oficial de la política comercial, véase *Economic Report of the President*, 1991 (U. S. Government Printing Office, Washington, 1991). Para una explicación poco técnica de la nueva economía internacional realizada por uno de sus principales impulsores, véase Paul Krugman, *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s*, MIT Press, Cambridge, Mass., 1990 (versión en español, Editorial Ariel, Barcelona, 1991).

de negociaciones comerciales. Otro ejemplo es la decisión del gobierno suizo de prohibir el paso de camiones por Suiza, en un intento de preservar la tranquilidad y el aire de sus valles montañosos.

También en lo referente a la protección del ambiente, existen prohibiciones impuestas por Estados Unidos a México en la importación del atún aleta amarilla y sus productos procedentes de México y de países que usen como materia prima el atún capturado en el océano Pacífico tropical oriental por embarcaciones mexicanas con redes pesqueras. Esto en consideración a la Ley de Protección de Mamíferos Marinos de Estados Unidos. Particularmente en este caso se trata de proteger la vida de los delfines que, desde el punto de vista de las autoridades estadounidenses, es puesta en peligro debido a las técnicas de pesca del atún utilizadas en las embarcaciones mexicanas.

Argumentos poco sólidos en favor de los aranceles

El mercantilismo. Se ha atribuido a Abraham Lincoln la siguiente afirmación: “Yo no sé gran cosa de aranceles. Lo que sí sé es que cuando compro una chaqueta de Inglaterra, yo me quedo con la chaqueta e Inglaterra con el dinero, mientras que si la compro en Estados Unidos, yo me quedo con la chaqueta y Estados Unidos con el dinero.”

Este razonamiento es una antigua falacia característica de los llamados escritores mercantilistas de los siglos XVII y XVIII. Éstos consideraban afortunado al país que vendía más bienes de los que compraba, pues una balanza de comercio tan “favorable” significaba que entraba oro en el país para pagar su exceso de exportaciones.

El argumento mercantilista confunde los medios con los fines. La acumulación de oro o de dinero no mejora el nivel de vida de un país. El dinero no posee valor por sí mismo, sino por lo que puede comprarse con él en otros países. Actualmente, la mayoría de los economistas rechaza, pues, la idea de que la recaudación de aranceles para tener un superávit comercial mejora el bienestar económico de un país.

Aranceles para proteger a grupos de intereses especiales. La fuente más importante de presión en favor de los aranceles protectores proviene de poderosos grupos de intereses especiales. Tanto las empresas como los trabajadores saben muy bien que un arancel sobre sus productos les ayuda, cualesquiera que sean sus consecuencias, para la producción y el

consumo. Adam Smith lo comprendió muy bien cuando escribió:

Esperar libertad de comercio es tan absurdo como esperar la Utopía. No sólo se oponen irresistiblemente a ella los prejuicios del público, sino, lo que es mucho más invencible, los intereses privados de muchos individuos.

Si el libre comercio es tan benéfico para el país en su conjunto, ¿por qué los defensores del proteccionismo continúan teniendo tanta influencia en el Congreso? Los pocos que se benefician ganan mucho con la protección y, por lo tanto, dedican mucho dinero a presionar a los políticos. En cambio, el arancel sobre un producto afecta levemente a los consumidores, por lo que las pérdidas son pequeñas y están repartidas y el individuo tiene pocos incentivos para gastar recursos en expresar sus opiniones sobre cada arancel. Hace cien años se utilizaba el soborno directo para conseguir los votos necesarios para que se aprobara una ley arancelaria. Actualmente, hay en Estados Unidos poderosos comités de acción política (PAC) financiados por los sindicatos o las empresas que reúnen abogados y solicitan apoyo para los aranceles o las cuotas sobre los textiles, la madera, los automóviles, el acero, el azúcar y otros bienes.

Si los votos políticos estuvieran en proporción exacta al beneficio económico total, todos los países abolirían la mayoría de los aranceles. Pero los dólares de intereses económicos no siempre tienen una representación proporcional. Es mucho más difícil organizar a las masas de consumidores y productores para que clamen en favor de las ventajas del libre comercio que organizar a unas pocas compañías o sindicatos para que hagan propaganda en contra del “trabajo mexicano barato” o “de la competencia japonesa desleal”. En todos los países, los incansables enemigos del libre comercio son los intereses especiales de las empresas y los trabajadores protegidos.

El caso más espectacular es el de la cuota estadounidense sobre el azúcar, que beneficia a unos cuantos productores, mientras que cuesta a los consumidores estadounidenses más de mil millones de dólares al año. El consumidor medio probablemente no sabe que la cuota sobre el azúcar cuesta 1.5 centavos al día, por lo que hay pocos incentivos para presionar en favor del libre comercio.

La competencia del trabajo extranjero barato. El argumento más convincente en favor de la

protección es que el libre comercio expone a los trabajadores de Estados Unidos a la competencia de trabajadores extranjeros mucho más baratos. Según este argumento, la única manera de preservar los elevados salarios de Estados Unidos es proteger a los trabajadores nacionales manteniendo alejados los bienes producidos en los países de bajos salarios o imponiéndoles elevados aranceles. Una versión extrema de esta afirmación es que en condiciones de libre comercio los salarios de Estados Unidos convergerían con los salarios extranjeros mucho más bajos. Este argumento fue defendido a bombo y platillo por el candidato presidencial Ross Perot durante los debates sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) (véase la cita que encabeza este capítulo).

Este argumento es superficialmente atractivo, pero tiene una gran falla: no tiene en cuenta el principio básico de la ventaja comparativa. La razón por la que los trabajadores estadounidenses ganan unos salarios más altos se halla en que son, en promedio, más productivos. Si su salario de equilibrio es 3 veces el de México, es porque son, en promedio, alrededor de 3 veces más productivos en la fabricación de bienes que pueden comerciarse. El comercio fluye de acuerdo con la ventaja comparativa y no de acuerdo con la ventaja absoluta.

Una vez demostrado que un país sale ganando si importa los bienes producidos por “trabajo extranjero barato” en los que tiene una desventaja comparativa, no debemos olvidarnos de los costos que puede imponer temporalmente esta estrategia a los trabajadores y a las empresas afectados. Si se cierran de manera imprevista las fábricas de una determinada localidad porque la producción se traslada a otro país, el mercado local de trabajo puede verse inundado de demandantes de empleo. Los trabajadores mayores que poseen habilidades anticuadas pueden tener dificultades para encontrar un empleo atractivo y ver disminuidos sus ingresos reales. Las dificultades de los trabajadores desplazados serán mayores cuando el conjunto de la economía se encuentre en una situación de recesión o cuando los mercados locales de trabajo tengan un elevado desempleo. A largo plazo, los mercados de trabajo reasignarán a los trabajadores de los sectores en declive a los sectores en expansión, pero la transición puede resultar dolorosa para muchas personas.

En suma, la respuesta económica al argumento del “trabajo extranjero barato” se basa en el análisis de la ventaja comparativa. Éste muestra que un país se beneficiará del comercio, incluso aunque sus salarios

sean muy superiores a los de sus socios comerciales. Los elevados salarios pueden deberse a una elevada eficiencia y no a la protección arancelaria.

Aranceles de represalia. Aunque algunas personas estén de acuerdo en que un mundo de libre comercio es el mejor de todos los mundos posibles, señalan que no es el mundo en el que vivimos. Afirman: “Mientras otros países limiten las importaciones o discriminen a nuestros productos, no tendremos más remedio que jugar al mismo juego para defendernos. Estaremos de acuerdo con el libre comercio mientras sea limpio. Pero debemos jugar en igualdad de condiciones.”

Aunque este argumento parece sensato, no está bien fundamentado en el análisis o la historia económicos. Como hemos visto, cuando otro país eleva sus aranceles, es como si elevara sus costos de transporte. Pero si Francia decidiera frenar el comercio poniendo minas en sus puertos, ¿deberíamos minar los nuestros? Pocos pensarían que sí. Del mismo modo, si otros países decidieran reducir su vitalidad económica imponiendo aranceles sobre sus importaciones, no sería sensato perjudicarnos aún más imponiendo también nosotros aranceles.

El único sentido posible del argumento de que debemos tomar represalias cuando un país eleva sus aranceles es que nuestra amenaza pueda disuadirle de elevarlos. Ésa fue la justificación que dio explícitamente el gobierno de Estados Unidos cuando defendió en 1982 la protección (en el *Economic Report of the President*):

La intervención en el comercio internacional... aun cuando sea costosa para la economía de Estados Unidos a corto plazo, puede estar justificada, sin embargo, si cumple el propósito estratégico de elevar el costo de la política intervencionista de otros gobiernos. Así pues, unas medidas debidamente diseñadas pueden desempeñar un importante papel... destinado a convencer a otros países de que reduzcan las distorsiones de su comercio.

Pero este argumento debe utilizarse con suma precaución. Lo mismo que la fabricación de misiles suele llevar con tanta frecuencia a una carrera armamentista como a un control de las armas, las fanfarronadas proteccionistas pueden terminar perjudicando tanto a los fanfarrones como a los adversarios. Los estudios históricos muestran que los aranceles de represalia suelen llevar a otros países a elevar aún más los suyos y que raras veces constituyen un arma de negociación eficaz para la reducción multilateral de los aranceles.

Ayuda para hacer frente a las importaciones.

En Estados Unidos y en otros países, las empresas y los trabajadores que resultan perjudicados por la competencia extranjera intentan conseguir protección en forma de aranceles o de contingentes. Actualmente, el Congreso de Estados Unidos se ocupa relativamente poco de la cuestión de los aranceles. Éste se dio cuenta de que la política arancelaria era demasiado controvertida y creó unos organismos especializados para examinar las quejas. Generalmente, la solicitud de ayuda es analizada por el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Exterior (International Trade Commission) de Estados Unidos. Entre las medidas de ayuda se encuentran las siguientes:

- *La cláusula de escape* fue popular en épocas anteriores. Prevé la concesión de ayuda temporal para hacer frente a las importaciones (los aranceles, los contingentes de importaciones o los contingentes de exportaciones negociados con otros países) cuando una industria ha resultado “perjudicada” por las importaciones. Una industria resulta perjudicada cuando su producción, su empleo y sus utilidades han disminuido y las importaciones han aumentado.
- *Los aranceles antidumping* se aplican cuando un país vende a otro a precios inferiores a sus costos promedio o a precios más bajos que los que cobra en el mercado nacional. Cuando se observa esta práctica, se establece un gravamen sobre el bien importado.
- *Los gravámenes compensatorios* se establecen cuando los extranjeros subvencionan las exportaciones a Estados Unidos. Este tipo de ayuda es la que ha conseguido mayor popularidad y se ha aplicado en cientos de casos.

¿Cuál es la justificación de estas medidas de represalia o de la protección de una industria amenazada por las importaciones? Aunque la ayuda para hacer frente a las importaciones pueda parecer razonable, en realidad va totalmente en contra de la teoría económica de la ventaja comparativa. Según esta teoría, una industria que no puede competir con las empresas extranjeras debe resultar perjudicada por las importaciones. En cierto sentido, las industrias menos productivas están siendo eliminadas, de hecho, por la competencia de las industrias nacionales más productivas.

Esto parece realmente cruel. No hay industria que muera de buena gana, ni región que experimente alegremente una reconversión. A menudo la sustitución de las viejas industrias por otras nuevas conlleva con-

siderables niveles de desempleo y dificultades. La industria y la región débiles sienten como si las escogieran para cargar con todo el peso del progreso.

En años recientes, varios productos mexicanos han recibido demandas de *dumping* por parte de productores estadounidenses. Al poco tiempo de entrada en vigor el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLC), las exportaciones mexicanas de jitomate hacia Estados Unidos se vieron sujetas a demandas por parte de los productores de este fruto en Florida. Un caso más antiguo es el de las exportaciones mexicanas de cemento, donde existen impuestos compensatorios que han reducido notablemente las exportaciones a Estados Unidos y donde la comisión investigadora en el seno del TLC ha fallado en contra de los productores mexicanos. En este caso particular el impuesto a las importaciones estadounidenses de cemento mexicano es de poco más de 60%. Por su parte, las autoridades comerciales mexicanas llevaron a cabo 43 investigaciones de *dumping* entre 1987 y 1993 en productos provenientes de Estados Unidos.

Argumentos potencialmente válidos en favor de la protección

Consideremos, por último, tres argumentos en favor de la protección que pueden tener un verdadero mérito económico:

- Los aranceles pueden alterar la relación de intercambio en favor de un país.
- La protección arancelaria temporal de una “industria incipiente” que tiene un potencial de crecimiento puede ser eficiente a largo plazo.
- En determinadas condiciones, los aranceles pueden ayudar a reducir el desempleo.

El argumento de la relación de intercambio o el “arancel óptimo”. Un argumento válido para imponer aranceles es que desplazarán la relación de intercambio en favor del país que los imponga y en contra del extranjero (recuérdese que la *relación de intercambio* representa el cociente entre los precios de las exportaciones y los precios de las importaciones). Este argumento se basa en la idea de que cuando un gran país establece aranceles sobre las importaciones, éstos reducen el precio mundial de sus importaciones, al tiempo que aumentan los precios de sus exportaciones. Al desplazar la relación de intercambio en favor de un país, éste puede exportar menos trigo y aviones para pagar las importaciones de petróleo y automóviles. El con-

junto de aranceles que maximiza las rentas reales interiores de un país se denomina *arancel óptimo*.

El argumento de la relación de intercambio data de hace 150 años, se debe al defensor del libre comercio John Stuart Mill y ha sido desempolvado recientemente por los teóricos del comercio. Es el único que sería válido en condiciones de pleno empleo y competencia perfecta. Podemos comprenderlo considerando el sencillo ejemplo del arancel óptimo sobre el petróleo en el caso de un país grande. Un arancel óptimo sobre el petróleo elevaría el precio nacional con respecto al extranjero. Pero como disminuiría su demanda como consecuencia y como constituiría una parte significativa de la demanda mundial de petróleo, el precio mundial de mercado bajaría, por lo que parte del arancel recaería, en realidad, sobre los extranjeros (vemos que un país muy pequeño no podría utilizar este argumento, ya que no puede influir en los precios mundiales).

¿No hemos encontrado entonces un argumento teóricamente seguro en favor de los aranceles? La respuesta sería afirmativa si pudiéramos olvidarnos de que se trata de una política de “empobrecer al vecino” y no tener en cuenta las reacciones de otros países. Sin embargo, probablemente éstos reaccionarán. Después de todo, si Estados Unidos impusiera un arancel óptimo de 30% sobre sus importaciones, ¿por qué la Unión Europea, Japón y Brasil no iban a imponer un arancel de 30% o 40% sobre las suyas? A la larga, como todos los países harían cálculos e impondrían su propio arancel óptimo nacional, el nivel global de aranceles podría ascender a 30% o 50%.

A la larga, seguramente esa situación no mejoraría ni el bienestar económico mundial ni el individual. Cuando todos los países imponen aranceles óptimos, es probable que disminuya el bienestar económico de todo el mundo, ya que aumentan los obstáculos al libre comercio. Todos se beneficiarían si suprimieran las barreras comerciales.

Los aranceles protectores de las “industrias incipientes”. Alexander Hamilton propuso en su famoso *Report on Manufactures* (1791) fomentar el crecimiento de la industria protegiendo a las jóvenes de la competencia extranjera. Según esta doctrina, que fue apoyada con cautela por los economistas partidarios del libre comercio como John Stuart Mill y Alfred Marshall, hay sectores en los que un país podría tener una ventaja comparativa con sólo ayudarlos a ponerse en marcha.

Esas “industrias incipientes” no serían capaces de sortear el periodo inicial de puesta en marcha y expe-

rimentación si tuvieran que hacer frente desprotegidas al ventarrón de la competencia internacional. Sin embargo, con una ayuda temporal, podrían desarrollar las economías de la producción en serie, una mano de obra calificada, unos inventos bien adaptados a la economía local y la eficiencia tecnológica característica de muchas industrias maduras. Aunque la protección elevara al principio los precios que pagaría el consumidor, la industria sería tan eficiente una vez desarrollada que bajarían, de hecho, los costos y los precios. Un arancel estaría justificado si los beneficios que reportara a los consumidores más tarde fueran suficientemente grandes para compensar los altos precios soportados durante el periodo de protección.

Este argumento debe sopesarse con cautela. Los estudios históricos muestran algunos casos reales de industrias incipientes que se desarrollaron y lograron valerse por sí solas. Y algunos estudios de los países que han conseguido industrializarse recientemente (como Singapur y Corea) indican que a menudo éstos han protegido sus industrias manufactureras de las importaciones durante las primeras fases de la industrialización. Pero la historia de los aranceles revela aún más casos contrarios de industrias eternamente protegidas que no han dejado los pañales después de muchos años.

Desde los años 50 y hasta los 80, los países de América Latina implantaron estrategias de sustitución de importaciones, como medio para alcanzar el crecimiento económico. Si bien estas estrategias funcionaron durante algún tiempo para crear infraestructura industrial, tanto en las actividades ya existentes como en algunas que apenas florecían, y crecimiento económico, la falta de una mayor competencia, que se da en los mercados internacionales, propició el letargo de muchos sectores productivos que ahora difícilmente pueden competir.



Un caso en el que ha fracasado la protección: la industria informática de Brasil.

Brasil constituye un sorprendente ejemplo de los riesgos del proteccionismo. En 1984, aprobó una ley que prohibía, de hecho, la mayor parte de las computadoras extranjeras. El objetivo era crear un clima protegido en el que pudiera desarrollarse la propia industria informática naciente de Brasil. La ley se aplicó rigurosamente: se creó una "policía informática" especial que entraría en las oficinas de las empresas y en las aulas en busca de computadoras importadas que infringieran la prohibición.

Los resultados eran predecibles. Tecnológicamente, las computadoras brasileñas estaban a años-luz del rápido mercado mundial y los consumidores pagaban el doble o el triple del precio mundial cuando podían conseguirlas. Según una estimación, la ley costaba a los consumidores brasileños alrededor de 900 millones de dólares al año. Al mismo tiempo, como las computadoras brasileñas eran tan caras, no podían competir en el mercado mundial, por lo que las compañías informáticas brasileñas no podían aprovechar las economías de escala vendiendo a otros países. El elevado precio de las computadoras también redujo la competitividad en el resto de la economía. "Estamos realmente muy atrasados a causa de este nacionalismo sin sentido", declaró Zelia Cardoso de Mello, ministra de Economía de Brasil en 1990. "El problema de las computadoras ha impedido, de hecho, la modernización de la industria brasileña."

Las presiones de los consumidores y las empresas de Brasil, así como las demandas de Estados Unidos en favor de la apertura de los mercados, obligaron finalmente a Brasil a suprimir en octubre de 1992 la prohibición que pesaba sobre las computadoras importadas. En agosto de 1993, las tiendas de electrónica de São Paulo y Río de Janeiro se llenaron rápidamente de computadoras portátiles, impresoras láser y teléfonos celulares importados y las compañías brasileñas pudieron comenzar a explotar la revolución informática. Había concluido el gran experimento proteccionista.

Los aranceles y el desempleo. Históricamente, uno de los argumentos más poderosos en favor de la protección ha sido el deseo de aumentar el empleo durante los periodos de recesión o de estancamiento. La protección crea empleo elevando los precios de las importaciones y desviando demanda hacia la producción nacional; la Figura 18-8 muestra este efecto. Al aumentar la demanda nacional, las empresas contratarían más trabajadores y disminuiría el desempleo.⁵ Se trataría también de una política de empobrecer al

⁵ Los que hayan estudiado los capítulos dedicados a la macroeconomía comprenderán el mecanismo por el que los aranceles elevan el empleo. Recuérdese que un aumento de la inversión o del gasto público eleva la demanda agregada, la producción y el empleo. Por una razón parecida, una mayor protección o unos aranceles más altos reducen las importaciones, aumentan las exportaciones netas y, por lo tanto, elevan la demanda agregada. El incremento de las exportaciones netas produce un efecto multiplicador muy parecido al que produce la inversión o el gasto público en bienes y servicios.

vecino, pues elevaría la demanda nacional a expensas de la producción y el empleo de otros países.

Sin embargo, aunque la protección económica puede elevar el empleo, no constituye un programa eficaz para conseguir un elevado empleo, eficiencia y precios estables. El análisis macroeconómico muestra que hay mejores maneras de reducir el desempleo, además de la protección contra las importaciones. Utilizando correctamente la política monetaria y la fiscal, un país puede aumentar la producción y reducir el desempleo. Por otra parte, la utilización de medidas macroeconómicas generales permite a los trabajadores desplazados de los puestos de trabajo de baja productividad de las industrias que están perdiendo su ventaja comparativa trasladarse a los puestos de elevada productividad de las industrias que tienen una ventaja comparativa.

Esta lección quedó ampliamente demostrada durante los años 80. Entre 1982 y 1987, Estados Unidos creó 15 millones de puestos manteniendo al mismo tiempo un mercado abierto y bajos aranceles y aumentando acusadamente su déficit comercial; en cambio, los países europeos no crearon casi ningún puesto y mostraron superávit comerciales.

Otra manera de analizar la influencia de las barreras comerciales en el empleo es medir el "costo de los puestos creados restringiendo las importaciones". Numerosos estudios económicos han analizado el costo económico que se impone cuando se establecen aranceles o cuotas sobre una industria. Consideremos, por ejemplo, el establecimiento de cuotas voluntarias sobre las importaciones estadounidenses de automóviles japoneses en los años 80. Según los estudios oficiales, estas cuotas aumentaron el empleo en la industria automotriz en 30 000 trabajadores aproximadamente entre 1983 y 1984. Se estima que por los 7 millones de automóviles comprados anualmente en ese periodo los consumidores pagaron por automóvil un promedio de \$500 más de lo que habrían pagado si no hubiera habido cuotas. El costo por puesto de trabajo para el consumidor fue, en promedio, de unos 3 mil 500 millones de dólares/30 000 = algo más de \$100 000 por puesto.⁶ Este tipo de cálculos muestra que la protección es sumamente ineficiente para elevar el empleo.

⁶ Estas cifras proceden de la Congressional Budget Office, *Has Trade Protection Revitalized Domestic Industries?*, U.S. Government Printing Office, Washington, 1986, Cap. V.

En suma:

Los aranceles y la protección contra las importaciones son ineficientes para crear empleo o reducir el desempleo. Es más eficaz la política monetaria y fiscal nacional.

Otras barreras al comercio

Aunque en este capítulo nos hemos referido principalmente a los aranceles, casi todas las observaciones también se aplican a cualquier otro obstáculo al comercio. Los contingentes producen aproximadamente los mismos efectos que los aranceles, pues impiden que las ventajas comparativas de los diferentes países determinen los precios y los niveles de producción en el mercado. En los últimos años, los países han negociado contingentes con otros países. Estados Unidos, por ejemplo, ha obligado a Japón a establecer cuotas "voluntarias" sobre las exportaciones de automóviles y cuotas similares sobre las exportaciones de televisores, calzado y acero.

Finalmente, debemos mencionar las llamadas barreras no arancelarias (BNA), que consisten en restricciones o regulaciones informales que dificultan a los países la venta de sus bienes en mercados extranjeros. Por ejemplo, las empresas estadounidenses se quejaron de que las reglamentaciones japonesas les impedían entrar en los sectores de telecomunicaciones, tabaco y construcción.

NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES

Dada la batalla entre los beneficios económicos del libre comercio y el atractivo político de la protección, ¿qué factor ha vencido? La historia de los aranceles de Estados Unidos, mostrada en la Figura 18-10, ha sido desigual. Estados Unidos ha sido durante la mayor parte de su historia un país de elevados aranceles. El momento máximo corresponde a la época posterior al infame arancel Smoot-Hawley de 1930, al que se opusieron casi todos los economistas estadounidenses, pero que salió victorioso en el Congreso.

Las barreras arancelarias levantadas durante la Depresión contribuyeron a elevar los precios y exacerbaron el malestar económico de ese periodo. Los años 30 fueron testigos de guerras comerciales, en las cua-

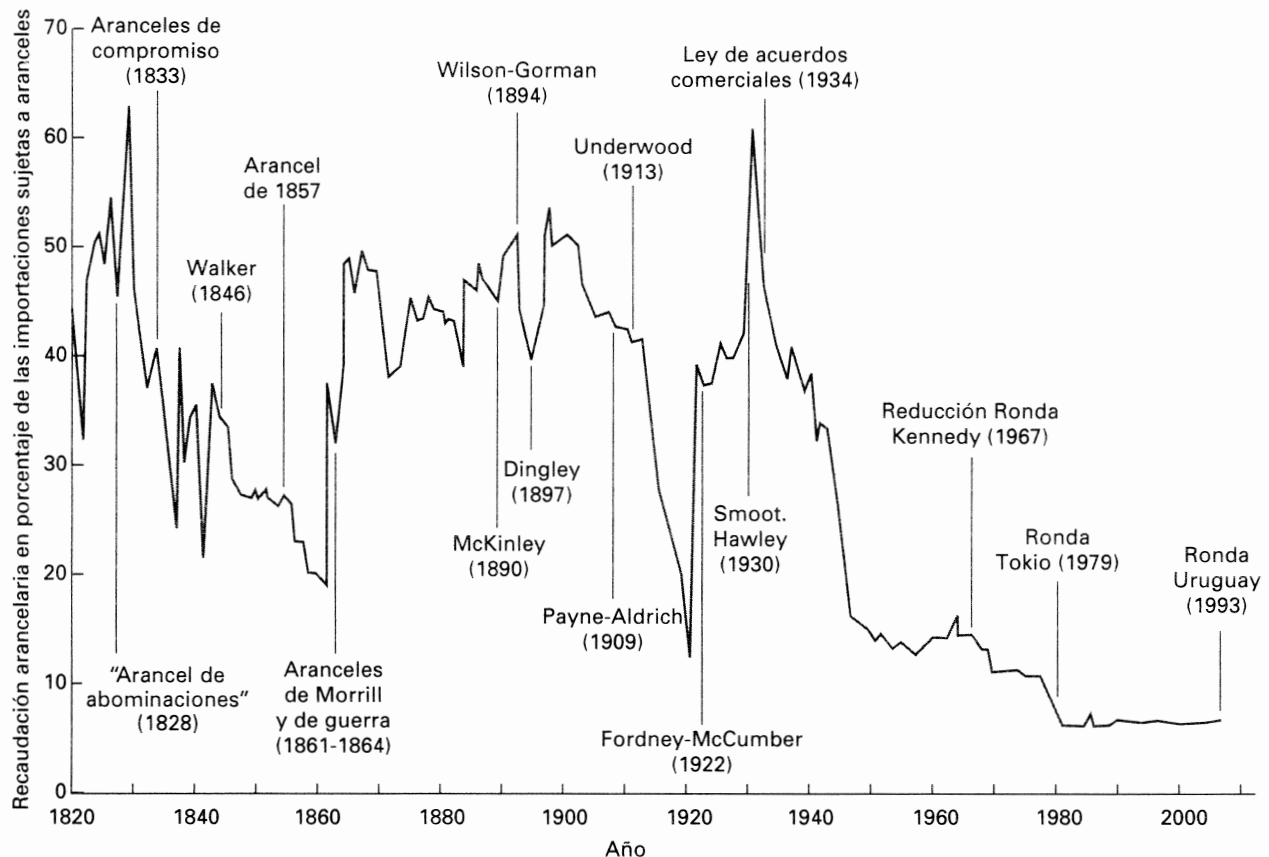


FIGURA 18-10. Estados Unidos ha sido históricamente un país de elevados aranceles

Durante la mayor parte de la historia de Estados Unidos, los aranceles han sido altos, pero han disminuido tras una serie de negociaciones comerciales a partir de los años 30.

les los países intentaron elevar el empleo y la producción levantando barreras arancelarias a expensas de sus vecinos. Pronto aprendieron que al final del juego de los aranceles todos perdían.

Negociación en favor del libre comercio

Al final de la Segunda Guerra Mundial, la comunidad internacional creó una serie de instituciones para fomentar la paz y la prosperidad económica por medio de medidas de cooperación. Una de las que más éxito tuvo fue el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), cuyos estatutos hablaban de elevar los niveles de vida mediante una "reducción significativa de los aranceles y de otras barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en el

comercio internacional". El GATT cuenta actualmente con cerca de 100 países miembros, que representan 85% del comercio internacional.

Entre los principios en los que se basa se encuentran los siguientes: 1) los países deben esforzarse por reducir las barreras comerciales; 2) todas las barreras comerciales deben aplicarse sin un carácter discriminatorio (es decir, todos los países deben disfrutar del status de "país más favorecido"; 3) cuando un país eleve sus aranceles más de lo acordado, debe compensar a sus socios comerciales por los perjuicios económicos, y 4) los conflictos comerciales deben resolverse por medio de la celebración de consultas y del arbitraje.

La historia de las negociaciones comerciales ha sido uno de los principales éxitos de la cooperación eco-

nómica internacional. Cada cierto número de años, los principales países industriales se reúnen bajo los auspicios del GATT para identificar las principales barreras comerciales y negociar su eliminación. En 1993 concluyó la “ronda Uruguay”. Además de perseguir el objetivo tradicional de reducir los aranceles y los contingentes, la nueva ronda persiguió los objetivos más ambiciosos de reducir las barreras comerciales y las subvenciones a la agricultura y eliminar los contingentes sobre los textiles; también ha extendido el libre comercio a los servicios y a la propiedad intelectual. Desde 1995, el GATT se denomina Organización Mundial de Comercio (OMC); ésta tendrá muchos más poderes para aplicar los acuerdos comerciales internacionales y tiene la misión de concluir las labores inacabadas en la ronda Uruguay.

¿En qué medida son importantes las barreras no arancelarias en relación con los aranceles? La Figura 18-11 muestra estimaciones del arancel equivalente a las barreras no arancelarias más importantes en Estados Unidos entre 1955 y 1985. Las barreras no arancelarias fueron realmente más importantes que los aranceles durante la década de 1960 debido a un contingente sobre las importaciones de petróleo; sin embargo, en los últimos años sólo han aumentado marginalmente el costo económico de los aranceles.

Medidas recientes. En los últimos años, los gobiernos han tomado algunas medidas para fomentar

el libre comercio o ampliar los mercados. Entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- En 1987, Estados Unidos y Canadá negociaron una serie de principios para fomentar el libre comercio entre los dos países. Este acuerdo fue especialmente importante, ya que Canadá es el mayor socio comercial de Estados Unidos: el volumen total de comercio entre los dos países ascendió a 176 mil millones de dólares en 1990. Canadá tiene algunos de los aranceles más altos de los grandes países industriales y reduce la inversión extranjera por motivos nacionalistas. Los economistas han estimado que un acuerdo de libre comercio elevaría los ingresos reales canadienses 5% y las de Estados Unidos 1% en las dos próximas décadas.
- Los 15 países que integran la Unión Europea (UE) están avanzando en su plan escalonado de desarrollar un mercado común con pocas o nulas barreras al comercio internacional en el área europea. El primer paso consistirá en eliminar todos los aranceles y barreras comerciales reguladoras que existen entre ellos. Este paso debía haber concluido en 1992; sin embargo, el objetivo resultó ser demasiado ambicioso y el proceso prosigue, aunque a un ritmo algo más lento de lo previsto. El segundo paso consiste en ampliar la UE (y su zona de libre comercio) negociando con Noruega, Austria, Suecia y Finlandia las condiciones de

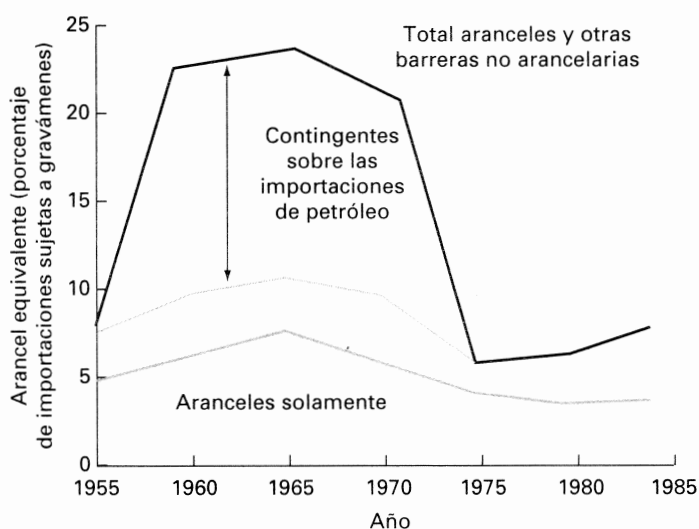


FIGURA 18-11. La importancia de las barreras no arancelarias ha disminuido desde los años 60 en Estados Unidos

Durante la década de 1960, las barreras no arancelarias (BNA) desempeñaron un importante papel en el comercio de Estados Unidos, debido principalmente a la cuota sobre las importaciones de petróleo. Desde entonces, han aumentado significativamente el costo económico de los aranceles. Aun incluyendo las BNA, las barreras comerciales son muy inferiores a las existentes antes en este siglo.

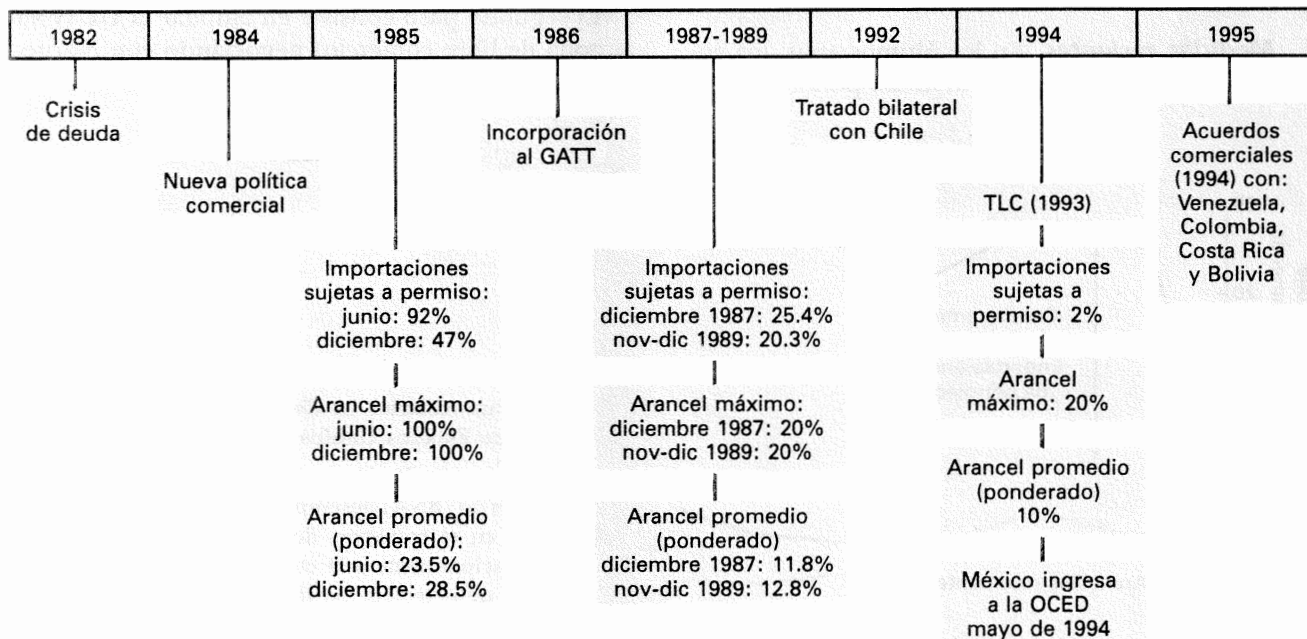
su integración. Esta UE ampliada tendría un mercado suficientemente grande para competir con el de Norteamérica.

- La propuesta más ambiciosa y controvertida para reducir las barreras arancelarias ha sido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), que fue debatido acaloradamente y aprobado por un estrecho margen en 1993. México es el tercer mayor socio comercial de Estados Unidos y la mayor parte del comercio entre los dos consiste en bienes manufacturados. El TLC no sólo permitirá que los bienes traspasen las fronteras libres de aranceles sino que también liberalizará las reglamentaciones a que están sometidas las inversiones de Estados Unidos y Canadá en México. Los defensores del plan sostienen que hará posible una división más eficiente del trabajo y permitirá a las empresas de Estados Unidos competir más eficazmente con las de otros países, mientras que quienes lo critican, especialmente los sindicatos, creen que aumentará la oferta de bienes producidos por mano de obra poco calificada y reducirá, por tanto, los salarios de los trabajadores de los sectores afectados.

- Sin embargo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte es sólo un componente de la política de apertura comercial que comenzó en México desde 1985. La Figura 18-12 muestra este proceso de apertura.

Valoración

Tras la Segunda Guerra Mundial, los responsables de la política económica de todo el mundo creían firmemente que el libre comercio era esencial para la prosperidad mundial. Como muestra la Figura 18-10, estas convicciones se tradujeron en varios acuerdos para reducir los aranceles. Pero como consecuencia del elevado desempleo existente en la última década, los países han concentrado sus esfuerzos cada vez más en proteger el empleo más que en abrir los mercados. Siempre se teme que el mundo industrial se acerque peligrosamente al punto en el que una chispa de proteccionismo y represalias como la de los años 30 desencadene una gran guerra comercial entre los países. Sin embargo, hasta ahora han vencido las fuerzas conciliadoras.



Fuente: Elaborado con base en: OCDE, *Estudios económicos de la OCDE*, México 1991/1992 y 1994/1995.

FIGURA 18-12. Política de apertura comercial en México



RESUMEN

A. La ventaja comparativa de los países

1. Recuérdese que el comercio existe a causa de las diferencias entre las condiciones de producción o los gustos. El fundamento del comercio internacional es el principio ricardiano de la ventaja comparativa. Según este principio, el comercio entre dos regiones es benéfico incluso aunque una sea, en términos absolutos, más o menos productiva que la otra en todas las mercancías. En la medida en que haya diferencias entre los dos países en lo que se refiere a su eficiencia *relativa* o *comparativa*, todos disfrutarán de una ventaja comparativa o de una desventaja comparativa en algunos bienes. Los beneficios son grandes cuando los países se especializan en la producción en las áreas en que tienen una ventaja comparativa, exportando esos bienes e intercambiándolos por aquellos en los que otros tienen una ventaja comparativa.
2. La ley de la ventaja comparativa no sólo predice el patrón geográfico de especialización y la dirección del comercio, sino que también demuestra que los países mejoran su situación y que los salarios reales (o, en términos más generales, los rendimientos de los factores de producción en su conjunto) aumentan potencialmente con el comercio y con el consiguiente incremento de la producción mundial total. Los contingentes y los aranceles prohibitivos, que tienen por objeto “proteger” a trabajadores o industrias, reducen el ingreso total de los países y sus posibilidades de consumo.
3. Cuando hay muchos bienes o muchos países, se aplican los mismos principios de la ventaja comparativa. Cuando hay muchas mercancías, podemos ordenar los productos según su ventaja comparativa en un continuo que vaya desde los relativamente más eficientes hasta los relativamente menos eficientes. Cuando hay muchos países, el comercio puede ser triangular o multilateral, en cuyo caso los países tienen grandes superávit o déficit bilaterales con otros. El comercio triangular puede permitir que haya muchos desequilibrios en el comercio bilateral, pero eso refleja el hecho de que las cuentas de un país sólo deben

equilibrarse multilateralmente; es decir, entre él y el resto del mundo. La imposición de un equilibrio bilateral sería perjudicial para la eficiencia económica.

B. El proteccionismo

4. El comercio totalmente libre iguala los precios de un país y los precios de los mercados mundiales. Si existe comercio, los bienes fluyen de los mercados en los que los precios son bajos a aquellos en los que son altos.
5. Un arancel eleva los precios nacionales de los bienes importados, lo cual reduce el consumo y las importaciones y eleva la producción nacional. Las cuotas tienen consecuencias muy parecidas y suponen una pérdida de ingresos para el Estado.
6. Los aranceles provocan despilfarro económico. La economía sufre pérdidas como consecuencia de la reducción del consumo interior y del despilfarro de recursos en bienes que carecen de ventaja comparativa. Las pérdidas generalmente son superiores a los ingresos que recauda el Estado con el arancel.
7. La mayoría de los argumentos en favor de los aranceles son simplemente racionalizaciones en favor de los beneficios especiales que reportan a determinados grupos de presión y que no resisten el menor análisis. Tres argumentos que pueden soportar un examen profundo son los siguientes:
 - a) El arancel de la relación de intercambio u óptimo puede elevar, en principio, el consumo de un país a expensas de sus socios comerciales.
 - b) En una situación en la que no haya pleno empleo, los aranceles pueden llevar a la economía hacia el pleno empleo, pero la política monetaria o la fiscal pueden lograr ese mismo objetivo con menos ineficiencias que esta política de empobrecer al vecino.
 - c) A veces, las industrias nacientes pueden necesitar una protección temporal para tener a largo plazo verdaderas ventajas comparativas.

REPASO DE CONCEPTOS

Principios de comercio internacional

ventaja (o desventaja) absoluta y comparativa
 principio de la ventaja comparativa
 ganancias económicas derivadas del comercio
 comercio triangular y multilateral
 posibilidades de consumo frente a posibilidades de producción con comercio

FPP mundial frente a nacional

Análisis económico del proteccionismo

equilibrio de los precios con y sin comercio
 arancel, cuota
 influencia de los aranceles en el precio, importaciones, producción nacional

argumentos: mercantilistas, del trabajo extranjero barato y del arancel de represalia
 variaciones de la relación de intercambio y arancel óptimo
 desempleo y aranceles
 arancel de la industria naciente
 GATT y negociaciones comerciales

TEMAS DE DISCUSIÓN

1. Indique si son correctas o no cada una de estas afirmaciones y explique su razonamiento. Si son incorrectas, dé la afirmación correcta.
 - a) "Nosotros los mexicanos nunca podemos competir de un modo rentable con el coloso del Norte. Sus fábricas son demasiado eficientes, tiene demasiadas computadoras y máquinas-herramientas y unas habilidades técnicas demasiado avanzadas. ¡Necesitamos aranceles o no exportaremos nada!"
 - b) "Si los trabajadores estadounidenses están sometidos a la desenfrenada competencia de la mano de obra extranjera barata, nuestros salarios reales deberán bajar radicalmente."
 - c) "Gracias al comercio internacional, un país puede consumir por encima de su curva de posibilidades de producción."
 - d) "La cuenta corriente de un país no tiene por qué estar equilibrada bilateralmente (es decir, con cada país), pero debe estar equilibrada multilateralmente (es decir, con todos los países)."
 - e) "El principio de la ventaja comparativa se aplica tanto a las familias, las ciudades y las regiones como a los países y los continentes."
 - f) La cita de Perot que encabeza este capítulo.
2. Reconstruya la Figura 18-1 y la tabla acompañante para mostrar los datos de producción de Europa; suponga que ésta tiene 600 unidades de trabajo y que las productividades del trabajo son las que indica el Cuadro 18-1.
3. ¿Qué ocurriría si los datos del Cuadro 18-1 (1, 2; 3, 4) se convirtieran en (1, 2; 2, 4)? Muestre que desaparecería todo el comercio. Utilice esto para explicar la expresión "¡Viva la diferencia!".
4. *Continuación del tema de discusión 3:* Suponga que los datos del Cuadro 18-1 corresponden a Corea del Sur y América. ¿Cuáles son las ganancias derivadas del comercio entre los dos? Suponga ahora que Corea del Sur adopta la tecnología de América, crece rápidamente y tiene una tecnología idéntica a la columna estadounidense del Cuadro 18-1. ¿Qué ocurrirá con el comercio internacional? ¿Y con los niveles de vida y los salarios reales de Corea del Sur? ¿Qué sucederá con los niveles de vida estadounidenses? ¿Puede extraerse alguna enseñanza sobre la influencia de la convergencia de las economías en el comercio y el bienestar?
5. ¿Por qué las mayores ganancias del comercio van a parar a los países pequeños cuyos precios antes del comercio son muy diferentes de los precios mundiales vigentes?
6. Un senador de Estados Unidos declaró recientemente lo siguiente: "Se supone que el comercio eleva los ingresos de todos los países afectados o, al menos, eso es lo que nos enseñaron Adam Smith y David Ricardo. Si nuestro declive económico se debe al crecimiento económico de nuestros competidores, estos filósofos (toda la disciplina de economía que fundaron) nos han tenido engañados durante doscientos años."

Explique por qué la primera frase es correcta y por qué la segunda no se deduce de la primera. ¿Puede dar un ejemplo de cómo podría disminuir el nivel de vida del país A como consecuencia del crecimiento económico del J? (*Pista:* La respuesta al tema de discusión 4 le ayudará a descubrir la falacia de la cita.)
7. Analice el argumento de la industria naciente a favor de los aranceles. ¿Cuál es su relación con la ventaja comparativa? ¿Cuáles son las industrias nacientes actualmente?
8. La nueva economía internacional desarrolló teorías que podrían apoyar los siguientes argumentos en favor de la protección de las industrias nacionales de la competencia extranjera:
 - a) En algunas situaciones, un país podría mejorar su nivel de vida imponiendo protección si ningún otro tomara represalias.
 - b) Si el mercado no está funcionando bien y hay excesivo desempleo, los aranceles pueden reducir la tasa de desempleo.
 - c) Un país podría muy bien estar dispuesto a aceptar un pequeño empeoramiento de su nivel de vida para proteger determinadas industrias que considerara necesarias para la seguridad nacional, como las supercomputadoras o el petróleo, protegiéndolas de la competencia extranjera.
 - d) Los salarios de Corea sólo son una décima parte de los salarios de Estados Unidos. Si este último no limita las importaciones de bienes manufacturados coreanos, se enfrenta a un futuro en el que su déficit comercial continuará deteriorándose bajo el ataque de la competencia procedente de los trabajadores de bajos salarios del este asiático. Relacione en cada caso el argumento con una de las defensas tradicionales del proteccionismo. Indique las condiciones en las que es válido y si está o no de acuerdo con él.
9. Estados Unidos tiene cuotas sobre el acero, el transporte marítimo, los automóviles, los textiles y muchos otros productos. Los economistas estiman que subastando los derechos de cuota, el Tesoro obtendría, al menos, 10 mil millones de dólares anuales. Utilice la Figura 18-9 para explicar el análisis económico de las cuotas de la manera siguiente: suponga que el gobierno impone una cuota de 100 sobre las importaciones, asignándolo a los países importadores de acuerdo con las importaciones realizadas el año anterior. ¿Cuál sería el precio y la cantidad de equilibrio del vestido? ¿Cuáles serían las pérdidas de eficiencia derivadas de los contingentes? ¿Quién obtendría el rectángulo de ingresos C? ¿Qué ocurriría si se subastaran los derechos de adquisición de las cuotas?