

Autor(es): **Luis Molina Sánchez**

Título: **¿Es justificable la protección comercial?: síntesis de los argumentos más destacables**

Resumen: *El presente trabajo trataría de analizar ciertas situaciones en las que la aplicación de una barrera comercial quedaría justificada desde el punto de vista de la teoría económica, para lo cual comienza describiendo algunos de los principales instrumentos de protección comercial, y sus efectos sobre la producción y el consumo nacionales. Dada la extensión del tema, el estudio se concentra en los argumentos de seguridad nacional, de corrección de distorsiones domésticas (denominación más genérica de los fallos de mercado), y, dentro de ellas, en la presencia de externalidades en la economía. Posteriormente, se examina uno de los temas de mayor relevancia, al menos en términos políticos, en la actualidad, la relación entre protección y empleo. A continuación se examina la política comercial estratégica, para concluir con el tratamiento de la protección comercial como modo de evitar el agotamiento de recursos renovables.*

---

## ÍNDICE

1.- Introducción

2.- Nociones previas

2.1 - Instrumentos de política comercial

2.1.1 - Protección en frontera

A - El arancel

B - El subsidio a la exportación

C - Cuota sobre la importación

D - Restricción voluntaria de la exportación

E - Normas de contenido nacional

2.1.2 - Protección en el interior del país

A - Subsidio a la producción nacional

2.2 - La teoría de los fallos de mercado

2.2.1 - Externalidades

2.2.2 - Bienes públicos

2.2.3 - La información en los mercados

2.2.4 - Monopolios y oligopolios

2.2.5 - Economías de escala y aprendizaje

2.2.6 - Desempleo

2.2.7 - Otros

3.- El argumento de la seguridad nacional

4.- Las distorsiones domésticas y la teoría del segundo óptimo

5.- Las externalidades y la teoría del segundo óptimo

5.1 - Un ejemplo: externalidad positiva en la producción

5.2 - La jerarquía de las políticas de intervención

6.- La protección y el desempleo

6.1 - Introducción

6.2 - El desempleo oculto

6.3 - El modelo con diferencias salariales

6.4 - Proteccionismo y emigración

6.5 - Protección para emplear una población creciente

6.6 - Protección de la industria decadente

6.7 - Protección frente a perturbaciones de los mercados

6.8 - Otros argumentos

## 6.9 - El tipo de cambio como instrumento de protección

### 6.9.1 - Instrumentación

### 6.9.2 - Modelos macroeconómicos

A - Modelos de demanda

B - Modelos con oferta y demanda

C - Un ejemplo: las devaluaciones de la lira y la libra esterlina

## 7.- Proteccionismo y estructura de los mercados

### 7.1 - El monopolio

7.1.1- Cómo afecta el arancel a los beneficios monopolio nacional: el "arancel hecho a medida".

7.1.2- Los efectos sobre la eficiencia X

7.1.3- El dumping

A - ¿Le conviene al país exportador incentivar el *dumping*?

B - ¿Conviene ejercer represalias con medidas *antidumping*?

7.1.4- El argumento del monopolio en el comercio

### 7.2- Estructuras de mercado oligopólicas

7.2.1- Introducción: Airbus versus Boeing.

7.2.2- Funcionamiento de los oligopolios

A - El esquema de Cournot-Nash

B - El comportamiento de Stackelberg

C - La solución de Bertrand

7.2.3- El modelo básico de política comercial estratégica

A - El subsidio óptimo

B - El arancel óptimo

7.2.4- Críticas al modelo básico

A - Libre entrada de empresas

B - Comportamiento de Bertrand

C - Mercados no segmentados

D - Análisis de equilibrio general

E - Propiedad cruzada de la empresas

7.2.5- Algunas extensiones del modelo

A - Dos empresas y dos gobiernos

B - La credibilidad de las posiciones

C - Protección como promoción de las exportaciones

D - Los productos diferenciados

8.- Protección y acceso a bienes renovables

9.- Conclusiones

-

**Resumen:**

El presente trabajo trataría de analizar ciertas situaciones en las que la aplicación de una barrera comercial quedaría justificada desde el punto de vista de la teoría económica, para lo cual comienza describiendo algunos de los principales instrumentos de protección comercial, y sus efectos sobre la producción y el consumo nacionales.

Dada la extensión del tema, el estudio se concentra en los argumentos de seguridad nacional, de corrección de distorsiones domésticas (denominación más genérica de los

fallos de mercado), y, dentro de ellas, en la presencia de externalidades en la economía. Posteriormente, se examina uno de los temas de mayor relevancia, al menos en términos políticos, en la actualidad, la relación entre protección y empleo. A continuación se examina la política comercial estratégica, para concluir con el tratamiento de la protección comercial como modo de evitar el agotamiento de recursos renovables.

---

## **1.- Introducción:**

El siglo XX, tras el fin de la IIª Guerra Mundial, ha registrado una liberalización comercial sin precedentes, auspiciada por las instituciones surgidas de los acuerdos de Bretton Woods. No obstante, una serie de factores se concatenaron para que, a finales de los años 70, se produjera el resurgimiento de ciertas tendencias proteccionistas, en la línea de las que se observaron tras la Gran Depresión. Este renacimiento del proteccionismo, que, por respeto a las normas del GATT, no podía tomar la forma de elevación de aranceles, se instrumentó a través de restricciones no arancelarias (normas de calidad, restricciones voluntarias de la exportación, conformación de bloques comerciales, fijación de precios mínimos, etc.)<sup>(1)</sup>. En esencia, los objetivos (y efectos) de las nuevas medidas de protección vienen a ser los mismos que los de las antiguas: restringir, con una elevación del precio o una limitación de la cantidad, la importación de un determinado bien o servicio.

El proteccionismo pasado y reciente se ha apoyado en una serie de argumentos teóricos que, con mayor o menor solidez, justificaban la presencia de aranceles y otras formas de protección. En el presente trabajo se pretende analizar algunos de los principales argumentos en favor de la protección comercial, deteniéndose en aquellos que han merecido mayor atención teórica. En una primera aproximación, se podrían dividir en dos grandes grupos: los más antiguos, que, sin salirse del marco teórico neoclásico (competencia perfecta), encuentran una serie de situaciones en las que la protección estaría justificada; y los más recientes, derivados de las teorías de la política comercial estratégica, surgidas en los 80, que parten de la existencia de competencia imperfecta en los mercados. En ambos casos, una de las condiciones básicas de partida será la presencia de economías de escala en un sector de la producción, tema ya tratado por Smith.

Se hace necesario llevar a cabo esta síntesis de los principios que sirven y han servido para justificar la protección, por varias razones.

En primer lugar, algunos de los temas que se van a tratar forman parte, a veces primordial, de la confrontación política y académica actual en buena parte de los países industrializados. Por ejemplo, se habla de la competencia "desleal" de los países del Tercer Mundo como factor causante de la pérdida de puestos de trabajo en Europa.

Por otro lado, no parece existir, al menos en castellano, un estudio que agrupe este tipo de argumentos. Por último, uno de los objetivos principales del presente trabajo sería proporcionar una bibliografía relativamente extensa y sistematizada acerca de estos temas, de modo que pueda ser utilizado como guía de consulta rápida.

A pesar de tratarse de un trabajo relativamente exhaustivo, la amplitud de la materia ha hecho que se centre en aquellas elaboraciones teóricas que, a juicio del autor, gozan de mayor predicamento en la actualidad, y que se pueden relacionar, en gran medida, con la teoría de los fallos de mercado. Así, los siguientes argumentos serán analizados en los epígrafes posteriores<sup>(1)</sup>:

(a) El empleo y las externalidades negativas: la relevancia de estas materias es clara, puesto que la "alianza" actual en favor del proteccionismo comercial en los países industrializados estaría formada por conservacionistas, y por obreros afectados por el mal llamado "comercio desleal" realizado por el Tercer Mundo.

(b) La organización del mercado: es el tema que más interés académico ha suscitado en fechas recientes, dado que trata de acercar los postulados irrealistas de los modelos de comercio internacional de corte neoclásico a lo que parece observarse en las economías modernas. En definitiva, el mercado de aeronaves de pasajeros, y su comercio exterior, no podía analizarse como si existieran múltiples concurrentes, precio-aceptantes. Dos compañías generan, aproximadamente, el 90% de toda la producción mundial de esta mercancía, esto es, se presenta una situación de duopolio. En general, se trata de elaboraciones bastante sofisticadas que combinan los rendimientos crecientes a escala con las teorías más novedosas de organización industrial.

(c) La seguridad nacional: para resaltar su importancia, basta recordar que se trata del postulado que justificó, inicialmente, la Política Agraria Común (PAC) de la Unión Europea.

A lo largo de todo el trabajo, y a pesar de que se ha pretendido realizar una síntesis de argumentos puramente teóricos, se van a introducir algunos ejemplos, extraídos de la "realidad". Dado que la "realidad" se puede examinar desde múltiples puntos de vista, sería deseable que los ejemplos presentados se analizaran tan solo a la luz de la teoría en la que se aluden.

En este sentido, una parcela importante que quedaría por tratar en este estudio, y que constituiría una de las ampliaciones lógicas del mismo, sería la diversa protección otorgada a los distintos sectores de la economía. La mayoría de los modelos teóricos desarrollados se refieren al sector industrial, y algunos al agrícola, cuando, en realidad, es la producción de servicios la que goza de una mayor protección en la actualidad: desde la prestación de servicios de carácter bancario y financiero<sup>(1)</sup>, a los servicios de seguridad social (pliegos de compras, condición de nacionalidad para acceso a los puestos de trabajo, etc.).

En general, se pueden aplicar, prácticamente, las mismas elaboraciones teóricas al sector servicios que al resto de sectores, con la salvedad de que se trata de una protección

instrumentada en el interior del país (excepto la restricción a la prestación de servicios laborales). Por otro lado, cabe señalar que, en algunos casos, la justificación de las barreras al libre comercio para los servicios suele aparecer de manera exógena, esto es, se derivaría de razonamientos "no económicos" (protección de la lengua o la cultura, etc.). Como ejemplo de todo lo dicho, se pueden citar las cuotas reservadas al cine europeo en televisión, o en salas de proyección: con los argumentos que se desarrollarán en los siguientes epígrafes, se podrá discutir si se trata de una protección justificada por razones de interés nacional o cultural, para centrarse en cómo obtener la producción deseada con el mínimo coste posible; o bien juzgar que la industria cinematográfica europea se catalogaría como naciente; o, por último, aplicar el modelo de Brander y Spencer, que llevaría a considerar como argumento de peso la extracción de rentas de los oligopolios de distribución estadounidenses, en favor de los nacionales.

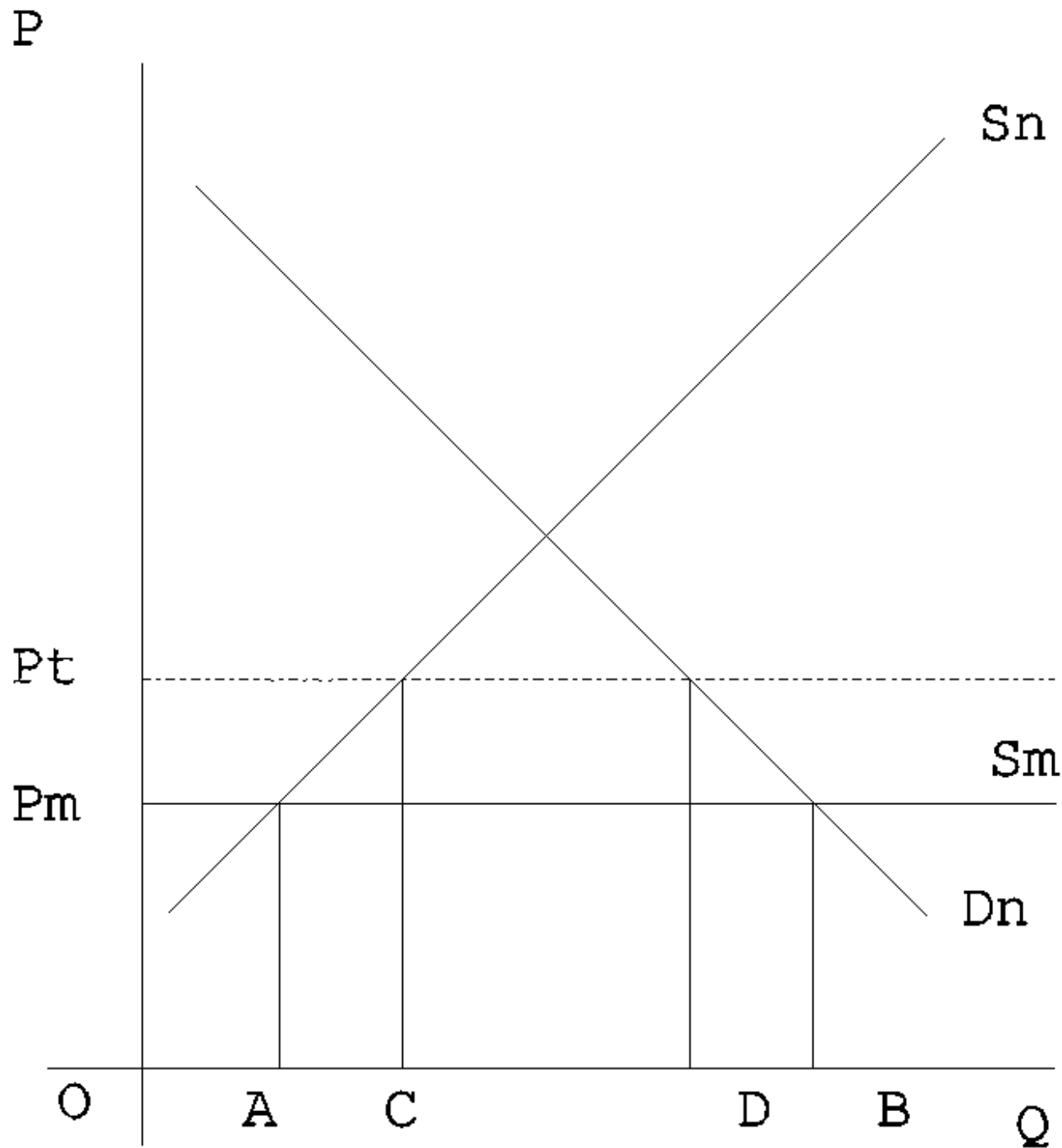
## **2.- Nociones previas:**

### **2.1- Instrumentos de protección comercial:**

A lo largo del presente trabajo se va a analizar la protección comercial en términos generales, sin aludir, salvo en contadas excepciones, a cómo se instrumenta. Para defender previamente la validez de este enfoque, se van a describir cuáles son los instrumentos estándar de protección comercial, y los efectos sobre la importación y los precios de los mismos, concluyendo que, en cuanto a la justificación teórica de la imposición de barreras comerciales, es indiferente, salvo en algún caso que se reseñará en su momento, hablar de aranceles, cuotas, o restricciones voluntarias de la exportación.

Una de las formas de catalogar los instrumentos de protección comercial sería referirse a su lugar de aplicación: en frontera o en el interior del país.

#### **2.1.1.- Protección en frontera:**



Este tipo de instrumentos son los más conocidos, y los más descritos por la literatura. De entre ellos, se destacan los siguientes:

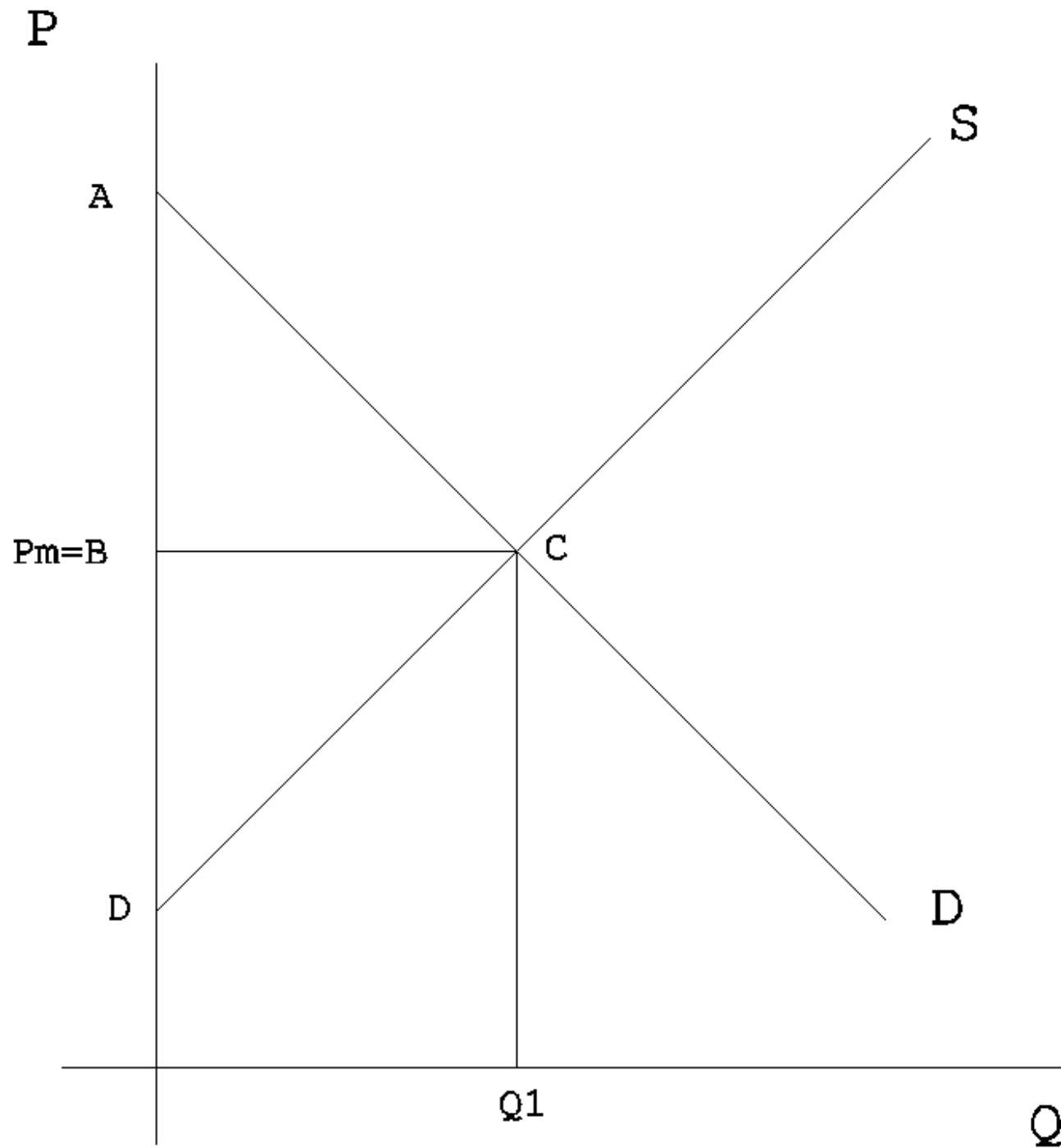


-

### A) Aranceles:

Para examinar los efectos de un arancel, se puede partir de un esquema muy simple de equilibrio parcial en el mercado de cierto bien, para el cual ambas industrias (nacional y exterior) son competitivas, y suponer que el tipo de cambio no se ve afectado por la política comercial. Además, el país es "pequeño", en relación al mercado del bien importable<sup>(1)</sup>, y la oferta mundial ( $S_m$ ) es totalmente elástica<sup>(1)</sup>. Los efectos de esta barrera se observan en el gráfico 1.

Bajo libre comercio, la cantidad demandada es OB, cubierta en cierta parte por la producción nacional (OA), y en el resto por importaciones (AB), adquiridas al precio mundial ( $P_m$ ). Un arancel, ad-valorem o específico, eleva el precio del bien en el interior del país hasta, por ejemplo,  $P_t$ . Esto hace caer la demanda nacional a OD, pero permite a los productores nacionales aumentar su oferta, hasta OC. La cantidad importada disminuye hasta CD. Por tanto, un arancel eleva los precios del bien, hace caer la demanda nacional y las importaciones, eleva la producción nacional, además de generar un ingreso para el Estado.



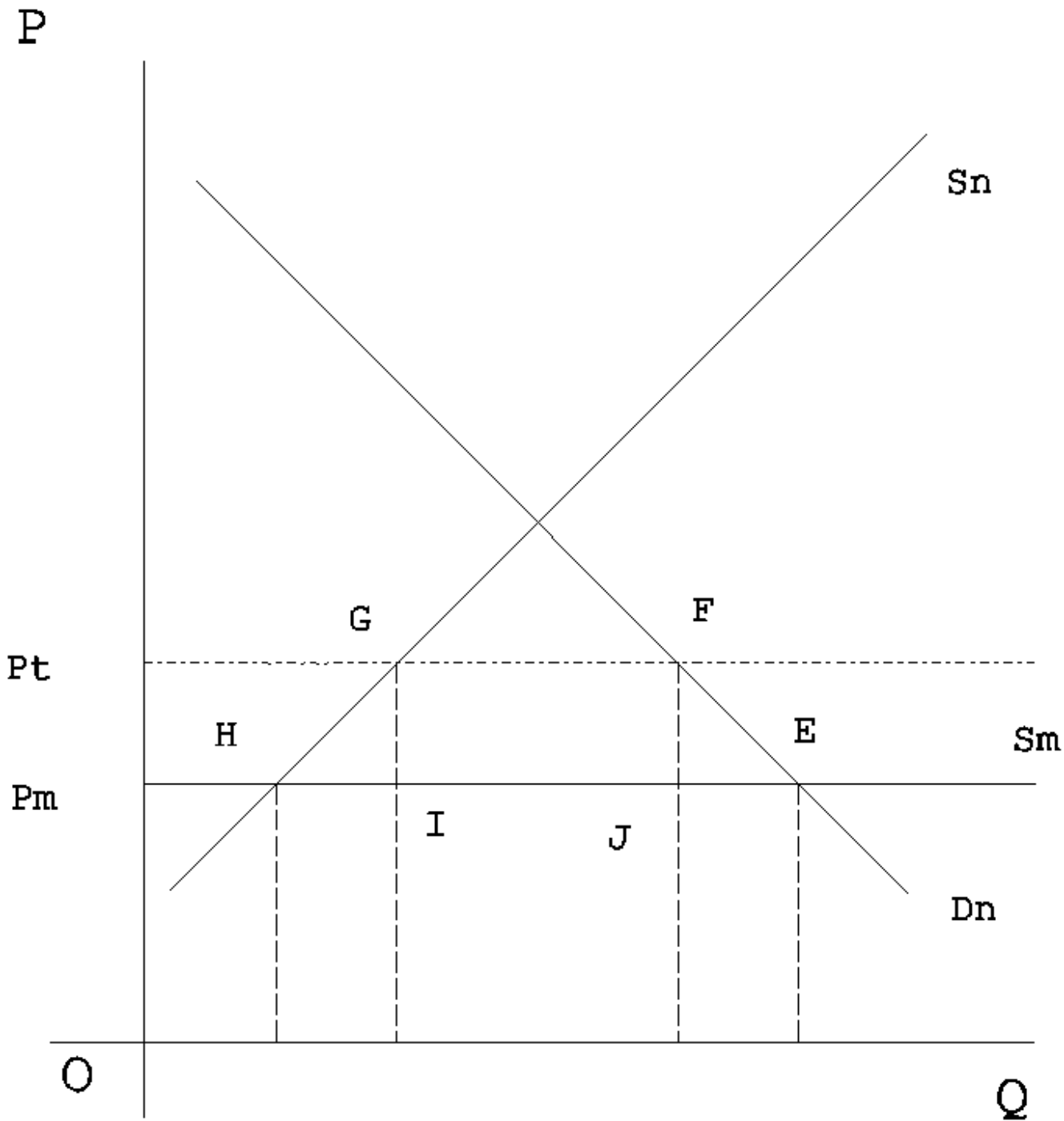
Se puede avanzar algo más, y analizar los efectos del arancel sobre los distintos grupos sociales de la economía (Estado, consumidores del bien, y productores del mismo). Para ello, se utiliza como herramienta los denominados "excedentes".

El excedente del consumidor se define como el área por debajo de la curva de demanda, y por encima del precio pagado, y se interpreta como el bienestar que obtiene el consumidor por desembolsar un precio ( $P_m$ ) por todas las unidades que adquiere, cuando cada una de ellas, salvo la última, se valora a un precio superior (definido en cada punto por la curva de demanda). La medida del bienestar del agente a través del excedente del consumidor no es más que una aproximación, ya que no tiene en cuenta los efectos de los cambios en la renta real derivados de los movimientos en los precios<sup>0</sup>. En el gráfico 2, el excedente del consumidor es el área ABC.

El excedente del productor sería el área por encima de la curva de oferta, hasta el precio percibido ( $P_m$ ). Su interpretación es similar a la del excedente del consumidor: el productor obtiene por cada unidad vendida un precio  $P_m$ , cuando el coste de producción de todas las unidades, salvo la última, es inferior (definido en cada punto por la curva de oferta). En el gráfico 2, el excedente del productor sería el área DBC.

Teniendo esto en cuenta, se puede comprobar como un arancel, a través de la elevación de precios a que da lugar, afecta al bienestar de cada grupo (véase gráfico 3) generando:

a) Una disminución del excedente del consumidor, igual al área  $P_mEFP_t$ .



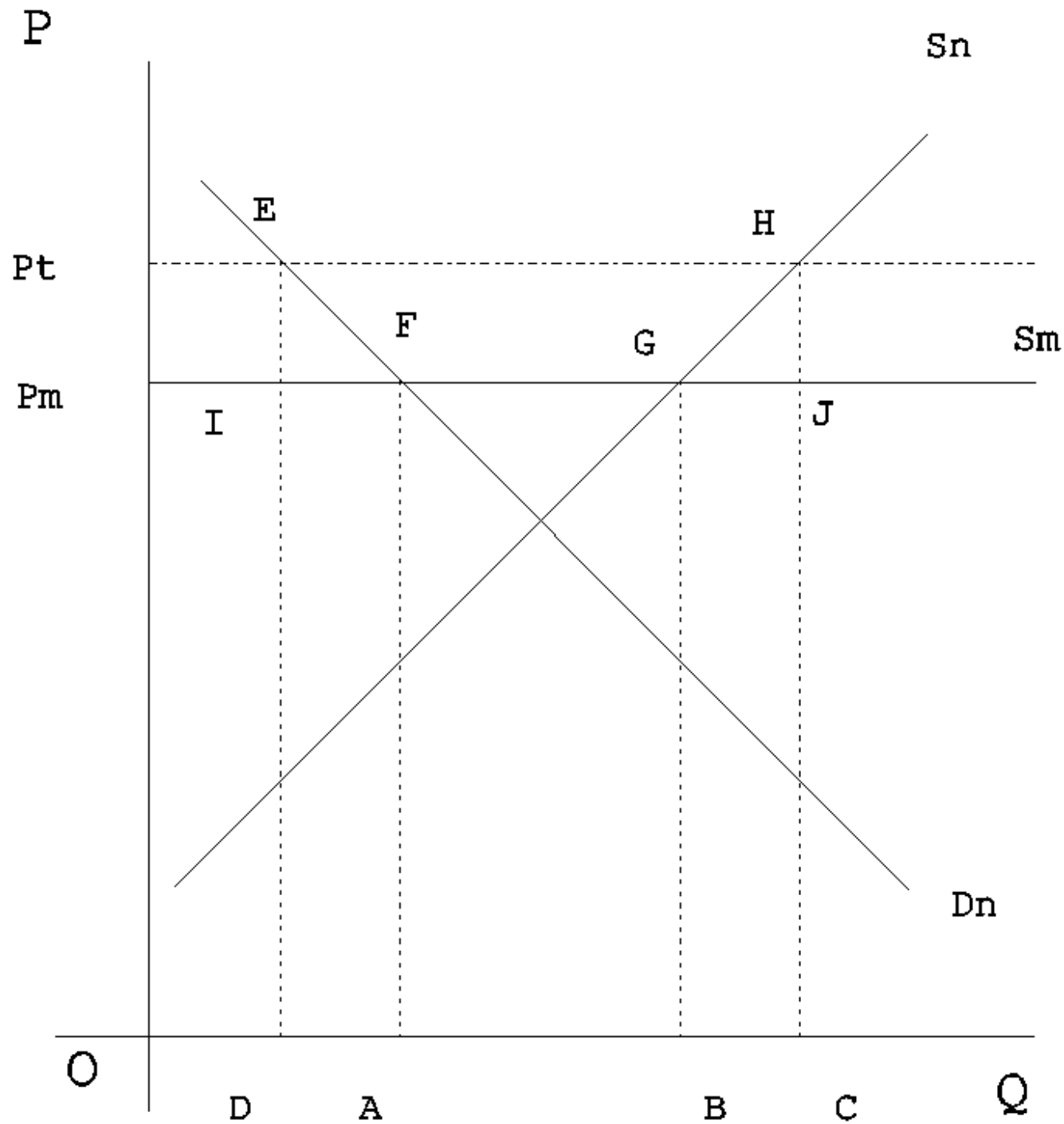
b) Un aumento del excedente del productor, en cuantía del área  $P_mHGP_t$ .

c) Un ingreso fiscal de GFJI, calculado como la cantidad importada (GF) por el sobreprecio pagado por el bien ( $P_t - P_m$ ).

El resultado neto es una pérdida irrecuperable de eficiencia<sup>(1)</sup> por valor de  $GHI + FJE$ . Esta pérdida se deriva de una mala asignación de los recursos, por el lado de la producción, y de una distorsión de las elecciones óptimas del consumidor.

Este resultado, no obstante, admite una matización: si el país que aplica la medida es "grande", en relación al mercado, con un arancel puede llegar a mejorar su relación de intercambio, simplemente porque, al bajar su consumo, provoca una disminución de la demanda mundial del bien importado, y por tanto una caída de su precio. Teóricamente, se podría llegar incluso a la situación descrita por la paradoja de Metzler (1949): un arancel que mejore fuertemente la relación de intercambio de un país puede hacer caer el precio del bien que importa hasta niveles que, aún con el arancel, sean inferiores al previo, resultado del libre comercio.

B) Subsidio a la exportación de la producción nacional:



El análisis de los efectos de este instrumento de protección se presenta en el gráfico 4. Al igual que antes, se parte del libre comercio, régimen bajo el cual, dadas las curvas de oferta y demanda nacionales, se consumiría OA, se produciría OB, y se exportaría la producción sobrante, AB, a un precio  $P_m$ .

La imposición de un subsidio a la exportación eleva artificialmente el precio que recibe el productor hasta  $P_t$ , lo cual tiene una repercusión inmediata en el precio del bien en el interior: si se obtiene un precio por vender fuera de  $P_t$ , parte de la producción se dirigirá a la exportación, y el precio interior se elevará hasta  $P_t$  (salvo el caso del dumping, que requiere la existencia de un monopolio de oferta). Por tanto, sus efectos serían:

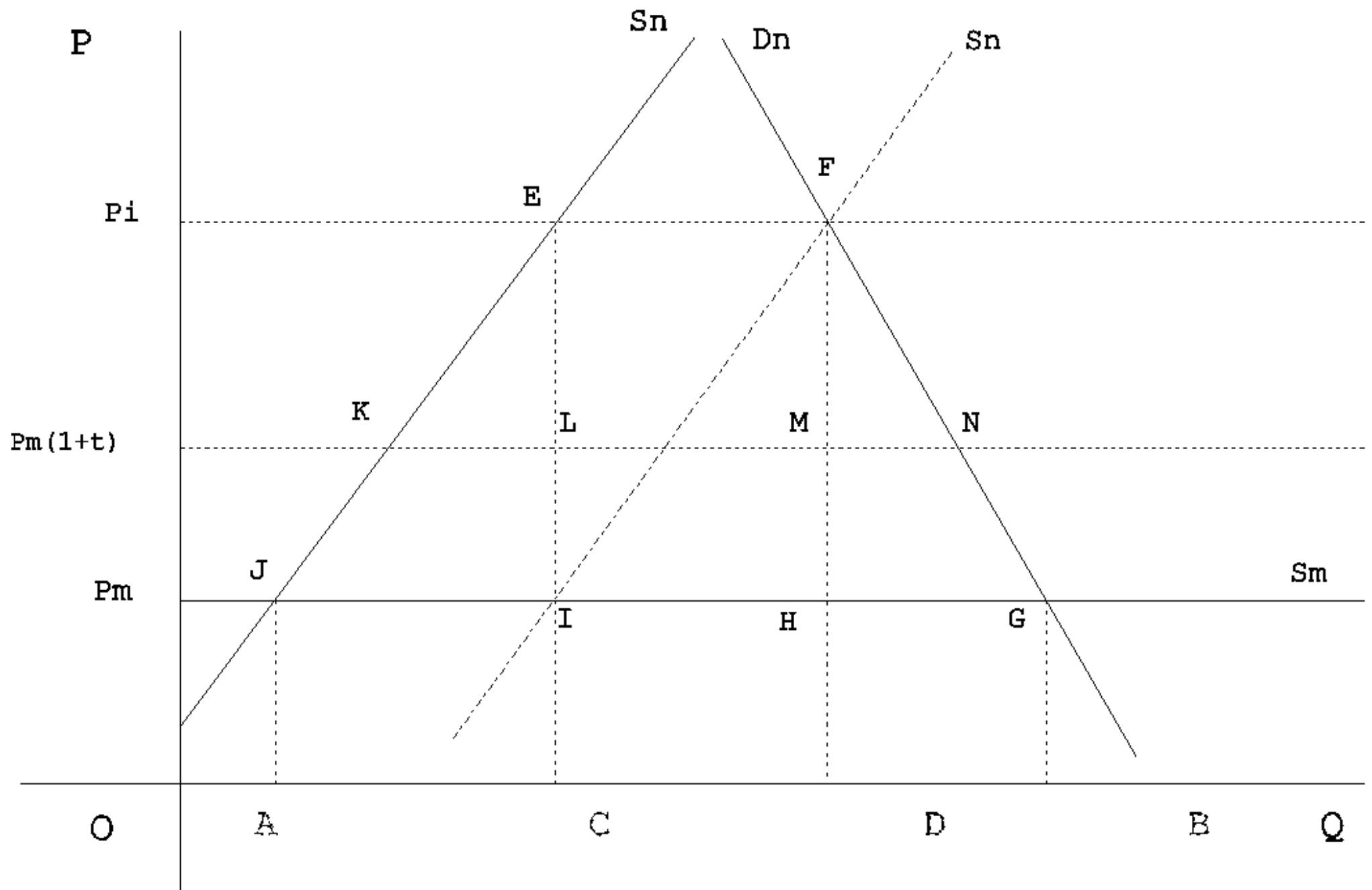
- a) Disminución del excedente del consumidor (área  $EFP_tP_m$ ).
- b) Aumento del excedente del productor ( $P_mGHP_t$ ).
- c) Se genera un gasto fiscal (EHIJ).

El resultado neto es una pérdida de bienestar por valor de  $EIF+HGJ$ . Dicha pérdida no se eliminaría ni siquiera considerando un país grande, puesto que la relación de intercambio empeora con un subsidio.

La utilización de los subsidios a la exportación es una práctica habitual en el comercio de bienes agrícolas en la Unión Europea, combinada con la garantía de precios mínimos, y la imposición de derechos variables a la importación (aranceles variables que cubren la diferencia entre el precio mundial y el precio de referencia en la UE). Respecto a la representación teórica que se muestra, en Europa se partía de un nivel de oferta que hacía necesaria la importación de alimentos.

### C) Cuota sobre la importación:

La cuota es una restricción directa de la cantidad importada, y sus efectos serán idénticos a los de cierto arancel, salvo en el reparto de los beneficios de la protección.



La representación analítica se muestra en el [gráfico 5](#). En realidad, en el esquema no debería aparecer la oferta mundial: el importador que tiene la licencia añade su producto



a la oferta nacional, desplazándose esta a la derecha (hasta cruzar a la demanda nacional por el punto F, curva  $S_n'$ ), quedando el mercado cerrado posteriormente. No obstante, incluirla facilita el análisis comparado con el arancel.

Bajo libre comercio, se produce OA, se consume OB, y se importa AB. Una cuota permitiría importar, por ejemplo, AC, lo cual elevaría el precio nacional hasta  $P_i$ . La demanda disminuiría hasta OD, y la oferta total ahora sería OC (producción nacional, OA, más la cuota, AC). Así, los efectos de la cuota, respecto a la producción y el consumo nacionales, serían equivalente a los de un arancel que elevara el precio interior hasta  $P_i$ .

La renta de la cuota o beneficio del que posee la licencia de importación sería EFIG (cantidad importada,  $AC=CD$ , multiplicada por el diferencial de precios). Si el Estado quisiera capturar parte de esta renta, añadiría a la licencia de importación el pago de un arancel (por valor, por ejemplo, de  $P_m(1+t)$ ). Esta operación le permitiría obtener un ingreso fiscal por valor de LMHI.

#### D) Restricciones voluntarias de la exportación:

Con este nombre se conoce al mecanismo por el cual el país exportador limita sus ventas al extranjero "voluntariamente", tras un cierto proceso de negociación con el importador. Sin entrar en mayores detalles, se puede señalar que las naciones exportadoras están dispuestas a formalizar este tipo de acuerdos por dos razones: la captura de la renta de la cuota, y evitar represalias mayores por parte del importador. El caso más conocido es el de las restricciones a la exportación de automóviles japoneses a Estados Unidos.

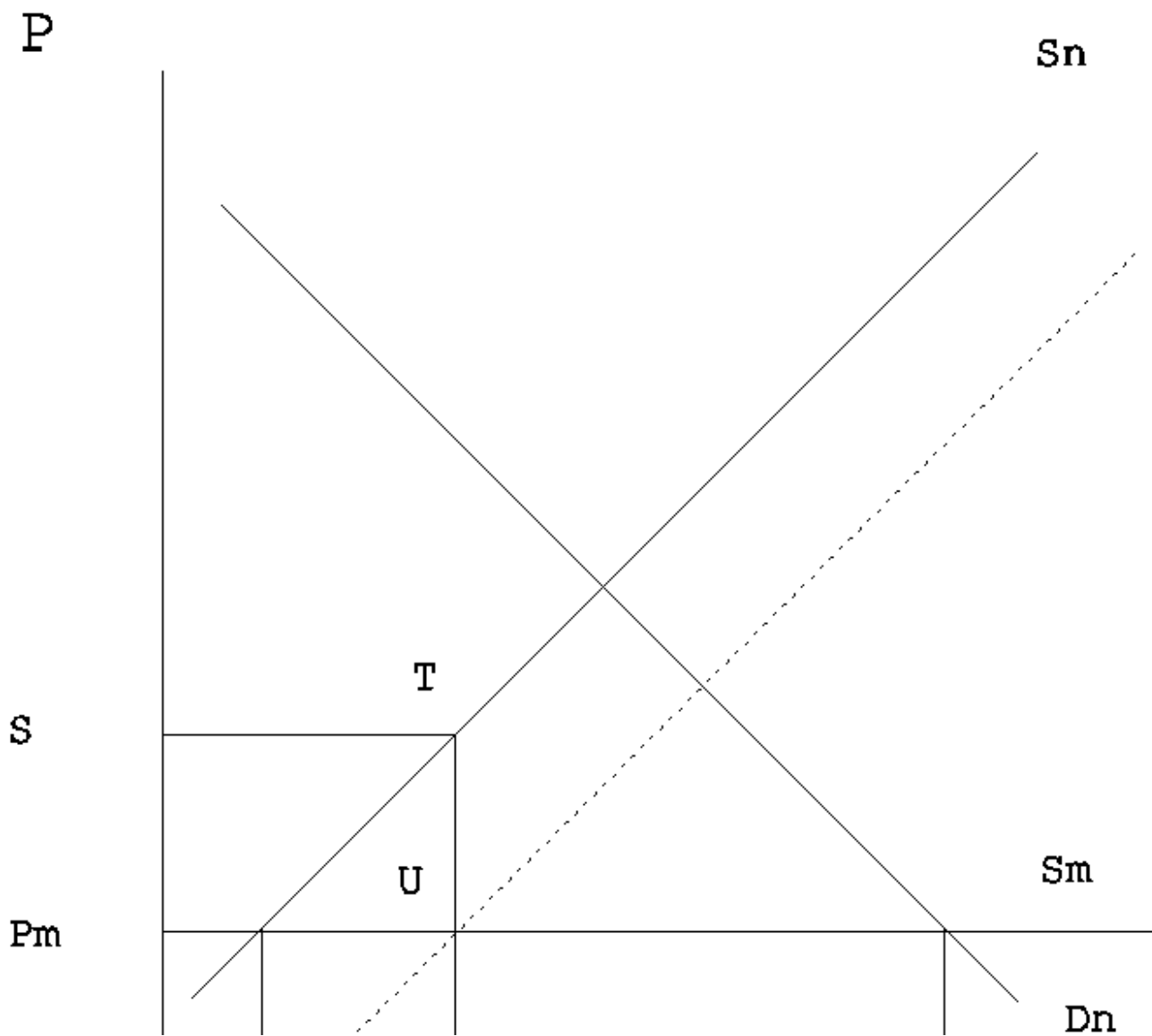
Este instrumento funciona, por tanto, de manera similar a una cuota de importación. La restricción se determina en el país exportador, que sería, por tanto, el que capturaría la renta de la cuota. Así, a diferencia de una protección comercial vía aranceles, la pérdida de eficiencia por la aplicación de una restricción voluntaria a la exportación se daría por una transferencia de renta hacia el exterior.

#### E) Normas de contenido nacional:

Este instrumento de protección se suele aplicar en las zonas de libre comercio, y evitaría que un determinado bien entre en la zona procedente de terceros países por el estado socio que mantenga las barreras comerciales más reducidas.

Su instrumentación se describe fácilmente: una determinada fracción de las mercancías que se benefician de la eliminación de aranceles y otras barreras ha de estar producida en el interior de uno de los países socios. El resultado es equivalente al de una cuota, pero esta vez la elevación del precio interior se deriva de promediar los costos de producción de inputs nacionales y exteriores, ponderados por el porcentaje de contenido nacional requerido<sup>(1)</sup>. Es claro que tampoco se genera renta de la cuota, ni un ingreso para el Estado.

2.1.2.- Protección en el interior del país:





La protección comercial en el interior del país consistiría en subsidiar la producción nacional, de modo que esta se incremente para cada nivel de precio, o reducir el consumo del bien importado, mediante impuestos indirectos u otras restricciones (por ejemplo, impedir el establecimiento de redes de distribución y reparación de las importaciones). En un sistema de protección puramente interior, las mercancías entrarían libres de cargas por la frontera, y competirían con artículos nacionales subsidiados.

Entre los instrumentos disponibles se podrían citar las subvenciones directas a la producción, al consumo, o al empleo en la industria nacional, la concesión de ventajas fiscales, la compra preferente por parte del Estado a empresas nacionales, los tipos de interés preferenciales para las pequeñas y medianas empresas nacionales, etc.

La representación de los efectos de uno de los instrumentos mencionados, el subsidio a la producción nacional, en el esquema de equilibrio parcial que se viene siguiendo, se puede observar en el [gráfico 6](#).

De nuevo, bajo libre comercio se produce en el interior del país OA, se consume OB, y se importa la diferencia, AB. Un subsidio a la producción nacional implica un desplazamiento hacia abajo de la curva de costes marginales de la empresa, dado que a cada nivel de producción, el precio cargado al consumidor es menor, en concreto por la cuantía del subsidio. En la nueva situación, la empresa nacional genera OC, y sólo se importa CB.

El rasgo más destacable de este tipo de proteccionismo es que no genera distorsiones en el consumo. El coste para el Estado se calcularía como el área del rectángulo  $STUP_m$  (cuantía de la subvención multiplicada por la cantidad producida). De manera análoga, se puede comprobar que los efectos de una ayuda fiscal serían idénticos.

Para finalizar, cabe señalar que las medidas de protección en el interior del país que operasen sobre la cantidad importada (por ejemplo, restricciones a la publicidad de los bienes importados) se representarían mediante una curva de demanda de importaciones más cercana al origen que la demanda nacional, siendo sus efectos finales los mismos descritos hasta ahora.

## 2.2.- La teoría de los fallos de mercado():

La teoría de los fallos de mercado describe, sin abandonar el marco de análisis neoclásico, determinadas situaciones en las que el libre funcionamiento del mismo no conduce a la economía a un equilibrio general competitivo, y en las cuales quedaría justificada cierta intervención del Estado. Dicha intervención debería orientarse siempre hacia la eliminación de los obstáculos o distorsiones que impiden que el mercado funcione correctamente(). En este contexto, el comercio exterior sería uno más de los sectores susceptibles de ser regulados.

Antes de comenzar a describir las situaciones en las que aparecería un fallo de mercado, conviene resaltar varias cosas. Por un lado, la definición de "fallo de mercado" parece ser excesivamente amplia, por lo que se acaba catalogando como tal cualquier situación que justifique una intervención pública. De hecho, el argumento parece volverse del revés: ante una intervención estatal, se acaba buscando el supuesto fallo de mercado que la origina.

En segundo lugar, vivimos en economías alejadas por completo del ideal de mercado perfecto concebido por los teóricos neoclásicos: coexisten diversos grados de intervención estatal y privada en los mercados, y diferentes estructuras de los mismos. En este contexto, se critica el funcionamiento del mercado sin dar alternativas viables al mismo(), que a veces consistirían, precisamente, en desmontar el conjunto de intervenciones mencionadas.

### 2.2.1- Las externalidades:

Una externalidad aparece cuando las decisiones de consumo y/o producción efectuadas por los agentes afectan a la utilidad de otros por canales diferentes a los precios de mercado. La externalidad puede ser positiva o negativa.

Para ilustrar el tema se puede describir, por ejemplo, una externalidad negativa en la producción de una empresa. Se supone que en la economía hay dos empresas con funciones de producción tales que:

$$X=f(L_x)$$

$$Y=g(L_y, f(L_x))$$

donde  $L_x$  es el trabajo dedicado a producir el bien X, generador de la externalidad, y  $L_y$  el trabajo aplicado a la obtención de Y. Se define la variación de la producción del bien Y debida a la externalidad como el cociente  $dY/dX$ , que en este caso tiene signo negativo.

En un entorno de competencia perfecta, las empresas maximizarán sus beneficios considerando tan solo su propia función de producción. Una vez resuelto el programa de maximización, del modo habitual, resultaría que:

$$RMgT = (PMg_{L_y}/PMg_{L_x}) = (P_x/P_y)$$

donde RMgT es la relación marginal de transformación, que se iguala al cociente de productividades marginales del trabajo, y a su vez al cociente de precios de los bienes. Esta solución, estándar en los modelos de competencia perfecta, no es, sin embargo, el óptimo de Pareto desde el punto de vista social. Para calcular dicho óptimo, se fusionan ambas empresas, de modo que los efectos externos no existan, por definición, y se vuelve de nuevo a maximizar la función de beneficios. La solución a la que se llegaría sería:

$$RMgT = (PMg_{L_y}/PMg_{L_x}) - (dY/dX)$$

Esto indica que la maximización "social" toma en cuenta el hecho de que la producción de X genera un efecto negativo sobre la de Y. Así, es óptimo obtener una producción del bien generador de la externalidad menor de la que se obtendría con la solución "privada".

En resumen, una externalidad aparece cuando el mercado no puede cobrar un precio por alguno de los efectos que el comportamiento de un agente causa sobre otros.

Se pueden dar múltiples ejemplos de externalidades: de producción a producción (la empresa que contamina un río utilizado como insumo por otra empresa), de producción a consumo (contaminación acústica que reduce las posibilidades de consumir ocio), de consumo a consumo (gasto de gasolina por parte de un consumidor que genera efectos nocivos sobre el consumo de otro), etc. Uno de los ejemplos que se utilizarán más adelante en el trabajo es el de los efectos externos positivos de la industrialización sobre el resto de la economía, algo que también tiene que ver con las conocidas tesis de desarrollo de Hirschman (promoción de actividades capaces de crear vínculos dinámicos, hacia adelante y hacia atrás, con el resto de los sectores).

Debe recordarse que, a partir de los primeros postulados sobre las externalidades, en especial las relacionadas con la contaminación, en la escuela neoclásica aparecieron dos grandes corrientes: los defensores de las tesis de Pigou (1938), partidarios de la intervención estatal, a partir del principio "quien contamina, paga", que propugnarían la adopción de un impuesto ecológico<sup>(1)</sup>; y las teorías de Coase (1960), basadas en soluciones mercantiles, para las cuales se requiere la especificación de los derechos de propiedad sobre todo el medio, y la negociación de un precio para el intercambio de los mismos<sup>(2)</sup>, siempre que los costes de fijación de dichos derechos no sean excesivamente elevados.

### 2.2.2- Los bienes públicos:

Un bien público es aquel cuyo consumo se caracteriza por la no rivalidad (el bien es consumido a la vez por todos los consumidores), y por la no exclusión (una vez proporcionado, no puede excluirse de su consumo a ningún agente, ni siquiera a aquel que no contribuyó a su financiación, denominado polizón o *free rider*). En presencia de bienes públicos, el mercado deja de funcionar adecuadamente, por la falta de revelación de preferencias: ningún agente "revelaría" (a través del pago de un precio) cuánto estaría dispuesto a pagar por obtener el bien público, dada la posibilidad de que se presenten polizones.

Es muy sencillo demostrar que, en el contexto de los modelos de equilibrio general competitivo, con dos agentes, la solución óptima de Pareto en presencia de bienes públicos es:

$$RMgT = RMgS(a) + RMgS(b)$$

donde a y b serían los dos agentes de la economía, y RMgS es la relación marginal de sustitución. La solución competitiva llevaría a la igualación de las relaciones marginales

de sustitución y transformación, y a un nivel de producción del bien público inferior al óptimo.

De nuevo, los ejemplos abundan: carreteras, sistema judicial, defensa nacional, etc.

### 2.2.3- Problemas de información: información asimétrica y azar moral:

Uno de los fallos de mercado más analizados se refiere a la disponibilidad de información asimétrica<sup>(1)</sup>. El problema sería el siguiente: en un mercado, las dos partes que negocian (cliente y empresa, empresa y empleado), no suelen disponer del mismo conjunto de información. Por ejemplo, a la hora de contratar a un trabajador, la empresa dispone de menos información que el propio empleado sobre su valía real para el puesto al que intenta acceder. Así, sólo el empleado sabe, en principio, si realmente está capacitado para desempeñar ese cometido, si suele ser puntual, si es conflictivo en sus relaciones laborales, etc.

Ante este desconocimiento, la empresa puede (y, de hecho, suele) hacer dos cosas: no cubrir el puesto, y por tanto no crear empleo, algo que no sería eficiente; o puede tratar de averiguar la cualificación del trabajador mediante algún tipo de "señal". Así, se discriminaría en base a los títulos presentados por el aspirante, y se convocarían entrevistas y pruebas de selección, todo lo cual, evidentemente, tiene un coste, privado y para la sociedad. El coste es tanto mayor cuanto menos necesario sea el título exigido para desempeñar ese empleo. Además, las señales no son perfectas.

Un problema adicional en relación a la información disponible en los mercados es el del azar moral, que aparece básicamente en los mercados de seguros. De nuevo, resulta más sencillo poner un ejemplo para comprender a qué se está haciendo referencia: debido al azar moral, una empresa aseguradora privada nunca contrataría el pago de un subsidio por desempleo, puesto que no puede controlar que la causa de la "catástrofe" que da lugar al pago de la prima no haya sido propiciada por el propio asegurado.

En relación con el tema que nos ocupa, la protección comercial, la falta de información en los mercados de capitales acerca de los rendimientos futuros de una determinada empresa daría pie a la justificación, entre otras razones, de la protección a la denominada industria naciente.

### 2.2.4- La estructura de los mercados:

El conjunto de ineficiencias que se van a describir a continuación no se derivan del mal funcionamiento del mercado de competencia perfecta neoclásico, como los anteriores, sino de la inexistencia de la estructura de múltiples concurrentes precio-aceptantes. Así, se examinan los casos del monopolio y el oligopolio, situaciones en las que un

determinado mercado se encuentra acaparado por una sola empresa, o por varias (dos, en el caso más estudiado de los duopolios), que pueden influir sobre los precios fijados. Este tipo de estructuras se denominan de competencia imperfecta, y son la base de las teorías más recientes de justificación del proteccionismo comercial, la política comercial estratégica.

El monopolista no toma el precio como dado, sino que iguala sus costes marginales e ingresos marginales, con lo que obtiene un beneficio extraordinario reduciendo la producción. En el caso de un duopolio, las empresas actúan según funciones de reacción en las que se incluye el comportamiento de la empresa rival. Dichas funciones admiten variantes en base al liderazgo de unas empresas sobre otras. El resultado es un precio y una cantidad ofrecida comprendidos entre los que fijaría un monopolista, y los de competencia perfecta.

Tanto la solución de monopolio como la de oligopolio son, en términos de bienestar paretiano, inferiores a la de competencia perfecta.

#### 2.2.5.- Economías de escala y aprendizaje:

La teoría comercial neoclásica esta basada en la asunción de economías de escala constantes a nivel agregado, y decrecientes a nivel empresarial. Este supuesto no es precisamente trivial, puesto que todo el edificio teórico se desarma si consideramos rendimientos a escala crecientes. En términos intuitivos, se puede señalar que las economías de escala crecientes implican costes decrecientes, y por tanto ausencia de competencia perfecta: si la producción de un determinado bien es tal que al aumentar la escala de la planta disminuye su coste unitario, la resolución de los programas de maximización de beneficios darían como resultado la concentración de toda la producción en una única empresa.

En cuanto a las economías de aprendizaje, se podrían englobar dentro de las externalidades positivas: de la producción de un determinado bien se derivan efectos de aprendizaje positivos para el resto de la economía que, en principio, no reciben una valoración en el mercado.

#### 2.2.6- Desempleo:

Este fallo de mercado no es reconocido como tal por la teoría macroeconómica derivada de los postulados neoclásicos de Walras, ya que la aparición de desempleo involuntario, en ese marco, es imposible. No obstante, si la economía sufre un determinado shock, y existe al menos un precio, de bien o factor, rígido o "viscoso", esto es, que no ajuste rápidamente, se da lugar a una situación prolongada de desempleo involuntario().



El origen de la distorsión sería, pues, la rigidez de precios y/o salarios, y esta puede deberse a multitud de factores, entre los que citamos la presencia de sindicatos con poder negociador, un mercado dual de trabajo (modelos de empleo con *insiders-outsiders*, esto es, el grupo de los empleados, cuyo poder de negociación es tal que logran mantener sus salarios reales incluso en momentos de recesión, y el de los parados), salarios de eficiencia (sobresueldos que pagan las compañías para no verse privados de sus mejores trabajadores), salarios para evitar escaqueo (sueldos más elevados para desincentivar el que los empleados trabajen menos tiempo del necesario), costes de cambiar los "menús" (en determinadas situaciones, el coste de cambiar los precios es superior al beneficio que se obtendría por cambiarlos, por ejemplo cuando los movimientos de los mismos no son considerables), etc.

Por último, cabe señalar que en las teorías keynesianas iniciales, que cuestionaron por primera vez los postulados walrasianos, la perturbación que sacaba a la economía de su equilibrio competitivo era la escasez de la demanda agregada. Esta podría ser complementada bien por la demanda del sector público, bien por la demanda externa, que será lo que interese en este trabajo.

#### 2.2.7- Otros fallos de mercado:

##### A) Rigideces de los precios y ausencia de movilidad de los factores (entre empresas y entre países):

Como se ha señalado al hablar del desempleo, este tipo de problemas tampoco tiene su origen en el mercado, sino que más bien se trata de imposiciones exógenas. Así, pueden aparecer rigideces por regulaciones de salarios mínimos, o por la existencia de sindicatos con poder monopólico, o derivarse de cuestiones culturales, idiomáticas, etc.

##### B) Inexistencia de mercados para algunos bienes:

Este suele ser el caso de los mercados de futuros para la mayoría de los bienes, inexistentes a causa de la incertidumbre que generaría su suministro, tanto para el oferente como para el demandante, y de los mercados de seguros, que no contemplan, como ya se señaló al hablar de los problemas de información asimétrica y azar moral, todas las situaciones.

##### C) Factores sociales:

Otra motivación de una intervención reguladora se referiría a la consideración de factores sociales, como el nacionalismo, el poder, y el mantenimiento y mejora del estatus

social, que constituirían un factor incentivador muy importante para los agentes, y sociedades, pero que no se pueden incorporar fácilmente al proceso de coordinación definido por los mercados.

#### D) La distribución de la renta:

Incluso aunque el mercado fuera perfectamente competitivo, no existieran efectos externos, ni bienes públicos, la difusión de la información fuera la adecuada, y no hubiera precios rígidos, se podría justificar cierto grado de intervención pública atendiendo a consideraciones de orden normativo. Así, la distribución de la renta a la que da origen el sistema de competencia neoclásico puede considerarse no adecuada desde el punto de vista social.

### **3.- El argumento de la seguridad nacional:**

La definición del concepto "seguridad nacional" es ciertamente compleja, especialmente en términos económicos. De hecho, la justificación de la protección comercial por seguridad nacional hace referencia, en última instancia, a consideraciones de carácter político: es el Estado el que impone a los agentes el suministro dentro del territorio nacional, en sectores ineficientes (ya que si no lo fueran, no sería necesario imponerlo: la propia lógica económica generaría la producción en el interior del país). Además, necesitaríamos una definición de a qué nivel de producción se considera alcanzada la seguridad (un nivel que cubra la demanda nacional, frente a otro que permita, además, constituir reservas de carácter estratégico, etc.), del territorio que requiere esa seguridad (un país, una región dentro del país, un conjunto de Estados, etc.), y de los sectores en los que no se quiere depender del exterior.

Una vez realizadas estas matizaciones, conviene destacar que la justificación de la protección comercial a partir de la seguridad nacional es uno de los argumentos invocados en el Tratado de Roma para poner en marcha la Política Agrícola Común, lo que da una idea de su importancia histórica. Además, se ha utilizado en Suecia, Suiza, Japón o Finlandia, en algún caso recogiendo expresamente en la Constitución. A nivel teórico, ha sido tratado por autores como Smith (referido al caso de la defensa nacional), Haberler o Black.

El razonamiento se basa en la necesidad de que los países o regiones no deben depender del exterior para el suministro de productos de primera necesidad. Tradicionalmente, estos bienes han sido los alimentos.

A pesar de su importancia histórica, la protección comercial para garantizar la seguridad nacional no parece tener un gran soporte teórico en el momento actual, dados los fenómenos de globalización de las economías, creación de bloques comerciales y/o políticos, etc. que se vienen observando. Para darle sentido, debe hacerse referencia bien a un país en desarrollo sobre el que pende una amenaza seria de embargo<sup>(1)</sup>, o bien suponer que cierta nación tiene un único proveedor de un bien esencial, como el petróleo,

y que en dicho proveedor existe un riesgo cierto de que un proceso revolucionario corte el suministro de raíz, paralizando la actividad en el país importador.

No obstante, también se puede considerar que la autosuficiencia alimentaria es un objetivo no económico que está dado, y examinar entonces cómo obtenerla con el menor coste posible.

A primera vista, parece más interesante la primera vía, por lo que se va a suponer que se prepara un embargo de bienes básicos que afecta a cierto país del Tercer Mundo(). Para que la intervención estatal esté justificada, deben darse cuatro condiciones:

a) Existencia de un vínculo entre la producción y el consumo antes y después del embargo, es decir, la intervención estatal quedaría justificada porque no se presenta una discontinuidad en el consumo o en la producción entre los periodos anterior y posterior al establecimiento del embargo. Con otras palabras, el consumo y la producción después del embargo dependen del consumo y la producción que existían antes del embargo.

Esta condición, necesaria para desarrollar matemáticamente algunos modelos, es fácil de justificar vía, por ejemplo, costes de adaptación de las empresas a la nueva situación, existencias, costes de aprendizaje, etc. La variable determinante es la duración y extensión del embargo.

b) La información de los agentes privados debe diferir de la del sector público. En otras palabras, los agentes privados no perciben correctamente la amenaza de embargo, por lo que no tomarán las medidas pertinentes para hacerle frente. Otra posibilidad sería que el embargo tuviera costes externos o sociales además de los privados (generación de desempleo, por ejemplo). Una última, que las empresas supieran que el gobierno no permitiría una elevación de los precios, que, ante la escasez que se generaría bajo el embargo, permitiera "aclarar" los mercados. Ahora el factor clave va a ser el tiempo que se estime que transcurre entre la ruptura de relaciones diplomáticas entre el país sancionador y el sancionado, y el establecimiento del embargo.

c) La probabilidad de que el embargo se lleve a cabo efectivamente tiene que ser elevada, y además dicho embargo no puede soslayarse. En este sentido, tiene gran relevancia la existencia de múltiples suministradores de los bienes embargados (por ejemplo, en 1980 la Unión Soviética importó trigo de Argentina).

d) El nivel de existencias del bien es demasiado bajo para hacer frente a las necesidades alimenticias durante la extensión prevista del embargo.

Justificada la necesidad de que, ante la amenaza de un embargo, el país cuente con fuentes nacionales de suministro de determinados bienes esenciales, se pasa a analizar

cómo fomentarlas con el mínimo coste posible<sup>(1)</sup>. La línea de análisis más frecuente trata de estimar el máximo bienestar conjunto esperado de una sociedad, dada cierta probabilidad de que se produzca un embargo. En general, los artículos consultados coinciden en que, dadas las características políticas actuales a nivel mundial, el mantenimiento de políticas de alto precio-alta producción, en la línea de la Política Agraria Común, no tiene ningún sentido desde el punto de vista económico: su coste es bastante superior al que se daría con el mantenimiento de ciertos stocks del bien básico, y de los insumos necesarios para recuperar el nivel de consumo inicial en el lapso de tiempo que dure el embargo.

Winters, en concreto, encuentra más racional, para un país como el Reino Unido, el almacenamiento de una cantidad determinada de existencias del bien susceptible de ser embargado y, en mayor medida, de los inputs fundamentales para su obtención. Así, en el caso de los alimentos, recomienda dejar en barbecho parte de la tierra y almacenar fertilizantes nitrogenados. Este resultado se deriva, en gran parte, de la mayor concentración de la producción mundial de esos inputs respecto a la que tendrían los cereales o la carne, por lo que, ante un embargo total, sería más difícil encontrar suministradores alternativos de los mencionados insumos básicos.

#### **4.- La teoría de las distorsiones domésticas y el segundo óptimo:**

Como se señaló en el epígrafe 2.2, ante la presencia de los denominados fallos de mercado, la ortodoxia más extendida propugnaba la intervención correctora por parte del sector público. Ahora bien, dicha intervención debe ser tal que minimice su coste, esto es, que no introduzca más distorsiones de las que pretende eliminar. A partir de esta premisa, se puede desarrollar toda una jerarquía de políticas correctoras para eliminar un determinado fallo de mercado, de tal modo que siempre se tendrá, al menos en teoría, una intervención de primer óptimo<sup>(1)</sup>, que corregiría la ineficiencia con el coste mínimo posible; otras de segundo óptimo, que tendrían costes superiores y, por tanto, serán preferidas únicamente si la primera no se puede poner en práctica; y así hasta catalogar todas las posibles actuaciones del sector público. En general, la intervención óptima en cada caso será aquella que más se aproxime a la fuente de la distorsión. Este tipo de postulados conforman el esqueleto de las teorías del segundo óptimo<sup>(1)</sup>.

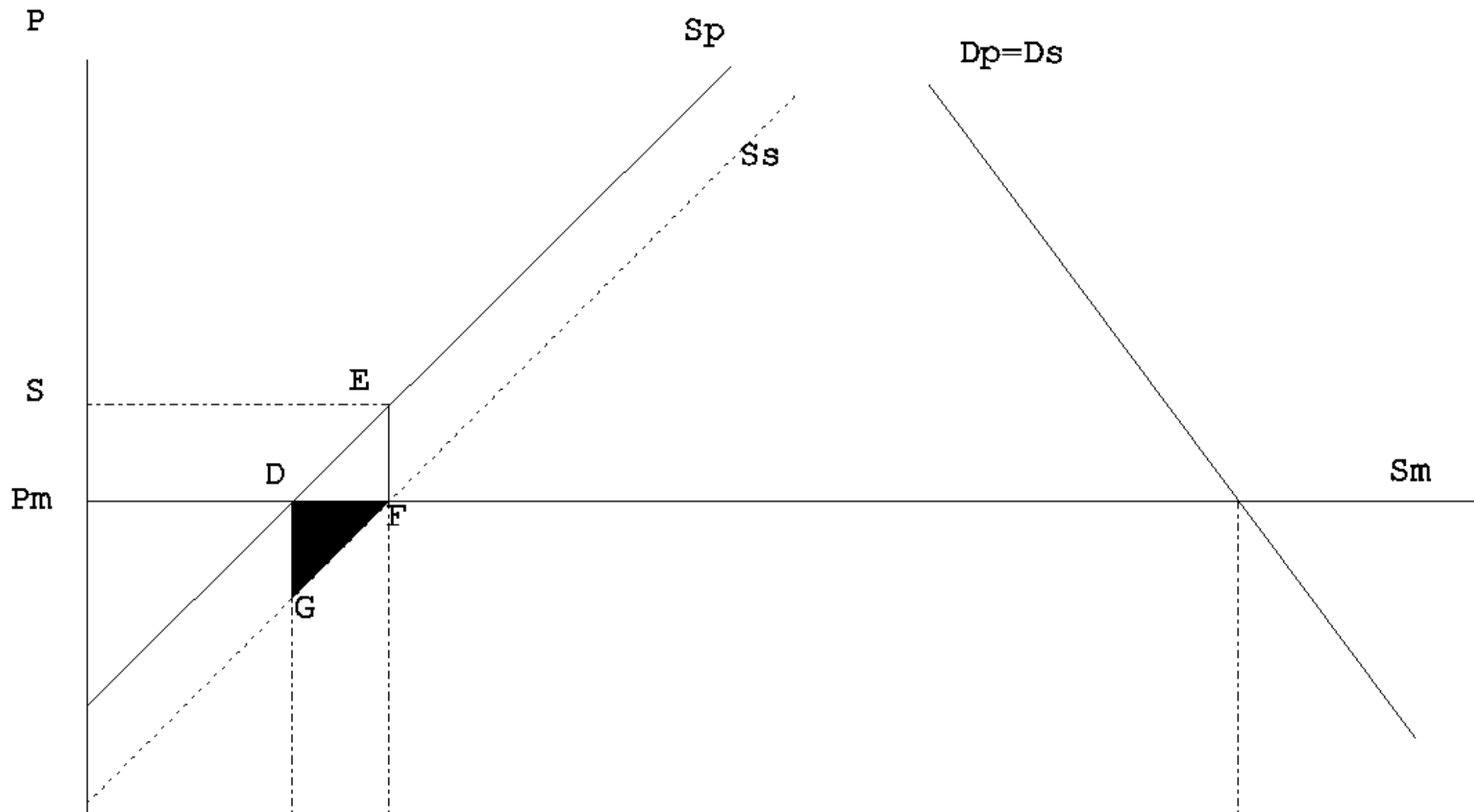
La aplicación de los principios del segundo óptimo a la política comercial abrió el campo de la denominada teoría de las distorsiones domésticas, cuyo pionero fue Jagdish Bhagwati. Esta teoría señala que un arancel y, en general, una intervención del Estado en la esfera del comercio exterior, nunca constituye una política de primer óptimo si las distorsiones de mercado que se pretenden eliminar tienen su origen en las condiciones económicas en el interior del país. Esto es, si la distorsión a corregir tiene un origen doméstico o nacional, la intervención óptima requerida es doméstica, y sólo si la distorsión tiene su origen en el comercio con otros países una intervención arancelaria podría considerarse de primer óptimo.

Los méritos que se le suelen atribuir a esta teoría serían, en primer lugar, una recuperación del libre comercio como mejor situación posible aún en presencia de fallos de mercado; en segundo lugar, permitir la discusión sobre qué políticas son las más acertadas, y no sobre si la propia intervención es adecuada; y, por último, proporciona un método, al menos por comparación, para evaluar los efectos de las políticas comerciales sobre el bienestar.

No obstante, estas teorías, como casi todos los postulados neoclásicos, descansan sobre una serie de supuestos que, en caso de ser eliminados, restauran la posibilidad de que los aranceles y barreras comerciales sean intervenciones de primer óptimo incluso en presencia de distorsiones del mercado con origen doméstico.

En el siguiente epígrafe del trabajo se desarrolla un ejemplo muy claro de la jerarquía de políticas establecida por la teoría del segundo óptimo y de las distorsiones domésticas, el caso de una externalidad.

**5.- Las externalidades, las distorsiones domésticas y el segundo óptimo:**





### 5.1.- Un ejemplo: externalidad positiva en la producción:

Recuérdese que se produce un efecto externo cuando el consumo o producción de un agente afecta al consumo o producción del resto por canales distintos a los del mercado. En el epígrafe 2.2 se demostró que esto generaba para el mercado un problema de valoración: en presencia de externalidades puras, la valoración privada y la valoración social de un mismo producto divergen. Así, en el caso de una externalidad negativa, se producía demasiado, desde el punto de vista del óptimo social, del bien que generaba el efecto externo.

Una forma muy sencilla de representar la existencia de una externalidad en un diagrama de equilibrio parcial se recoge en el [gráfico 7](#).

Como se puede observar, se representa  $S_p$  como la curva de oferta privada (curva de costes marginales privados) de un bien importable cuya producción genera una externalidad positiva.  $S_s$  sería la oferta deseada socialmente: puesto que el bien genera una externalidad positiva, a cada nivel de precio la sociedad desearía una producción mayor que la ofrecida según el coste privado. En definitiva, el coste social de la producción del bien es inferior al coste privado, ya que este no tiene en cuenta el efecto positivo sobre el resto de la economía que genera su producción, dado que no es retribuido por el mercado con un precio. Finalmente,  $S_m$  será la oferta mundial<sup>(1)</sup>, y  $D_p$  la demanda privada interna, que recoge correctamente la valoración social del bien. Bajo libre comercio, se demanda OC, se produce en el interior OA, y se importa la diferencia, AC.

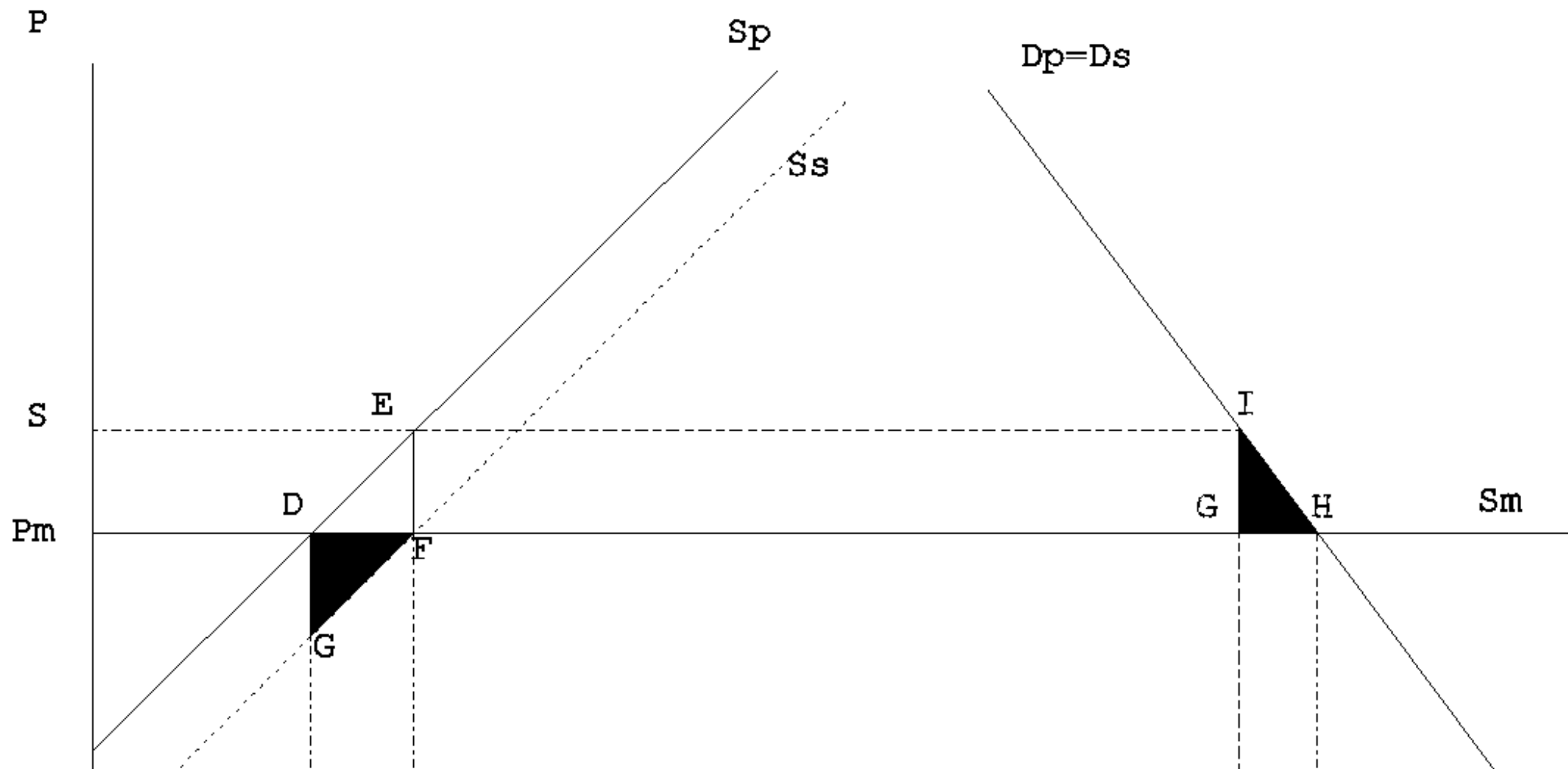
¿Cual sería la intervención de primer óptimo?: la política más eficaz se dirigiría de forma directa a la fuente de la ineficiencia, y, además, dado que se trata de una distorsión doméstica de la producción, la intervención requerida no debería alterar los niveles de consumo. Así, en este caso, la intervención óptima sería la concesión de un subsidio a la producción del bien, por cuantía  $P_m S$ , de modo que el precio percibido por el productor sea OS, pero el precio pagado por el consumidor siga siendo  $OP_m$ . Con ello, el nivel de consumo no se altera, la producción nacional pasa a ser OB, igual a la producción social óptima, el nivel de precios es  $P_m$ , y la importación se reduce hasta BC.

Desde otro punto de vista, la política aplicada es óptima porque corrige la distorsión en la producción generando una ganancia neta de bienestar social. Así, el coste del subsidio para el Estado sería  $P_m SEF$  (subvención unitaria multiplicada por la cantidad producida), el excedente del productor aumentaría en  $P_m SED$ , y se generaría una

ganancia social por valor del área DEFG (aumento de la producción multiplicado por la diferencia entre el coste marginal y social). Sumando los costes y beneficios, se obtiene un aumento neto del bienestar social por valor de DFG (área sombreada en el gráfico 7).

Otra manera de calcular los costes y beneficios de la intervención sería estimar el coste social de producir una cantidad de bien nacional adicional como AB (área GFBA), y compararlo con el coste social de importar la cantidad AB (área DFBA). La ganancia neta de restringir las importaciones sería, por tanto, el triángulo DFG.

Para que esta ganancia se produzca realmente, deben cumplirse ciertos supuestos: que el país sea pequeño, esto es, no afecte al precio mundial con su oferta o demanda del bien, y que el tipo de cambio se mantenga siempre en el punto que garantiza el equilibrio de balanza de pagos (o bien que la variación de la cantidad importada del bien no tenga ningún efecto sobre la balanza comercial).





Puede plantearse a continuación la cuestión de si, en las condiciones del ejemplo, un arancel sería una política de primer óptimo. Para explicarlo fácilmente, se recurre de nuevo al análisis de equilibrio parcial (véase [gráfico 8](#)).

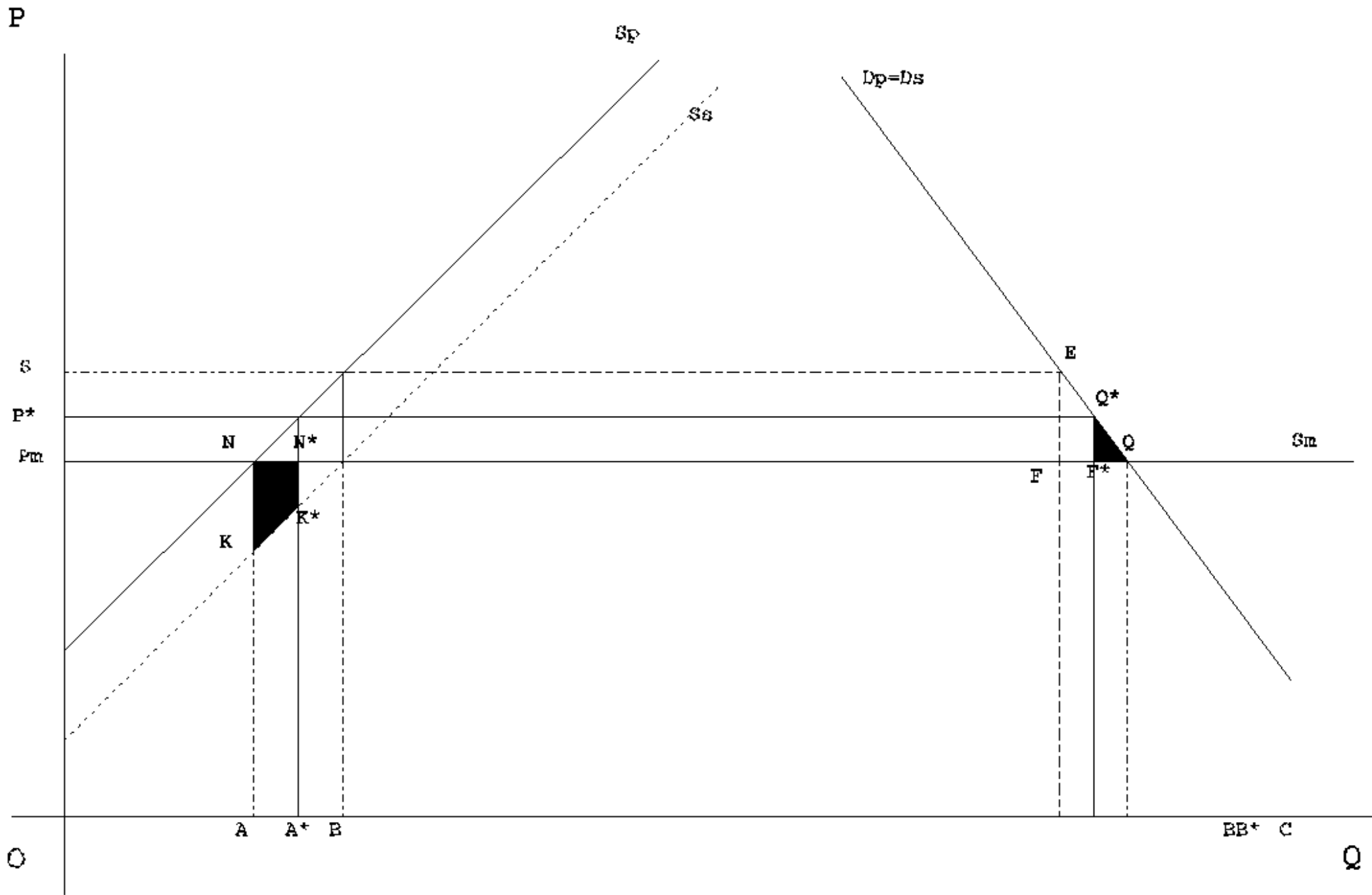
El mismo efecto que tenía el subsidio sobre la producción del bien nacional se puede alcanzar mediante un arancel que eleve el precio hasta  $S$  (por ejemplo, mediante un *ad-valorem* por cuantía  $SP_m/P_mO$ ). En estas condiciones, el consumo se reduce en  $B'C$  debido al aumento del precio, por lo que aparecería una pérdida de excedente del consumidor, por valor del área rayada ( $IGH$ ). La comparación de las superficies sombreadas daría el efecto neto de la medida arancelaria, que, al contrario que con el subsidio, puede ser negativo. Por ello, una política de elevación de aranceles siempre es de segundo óptimo respecto a una de subsidios a la producción.

Este mismo análisis se puede aplicar sin dificultad al caso de una externalidad negativa (el óptimo sería ahora un impuesto sobre la producción del bien, o una subvención por unidad de producción reducida), a las externalidades en el consumo (se requeriría un subsidio al consumo del bien, si el efecto externo es positivo, o un impuesto, si es negativo), y a las combinaciones de ambas.

En el supuesto de que no exista un instrumento de intervención alternativo al arancel<sup>(1)</sup>, debemos ser capaces de diseñarlo de modo que, marginalmente, cause la menor distorsión posible del consumo en relación a la distorsión en la producción que trata de corregir.

Continuando con el ejemplo de la externalidad positiva en la producción del bien importable, se ilustra este último punto en el [gráfico 9](#). Para calcular el nivel óptimo de arancel se parte de la situación de libre comercio (precio  $P_m$ , consumo de  $OC$ , importación por valor de  $AC$ ).





La primera unidad adicional producida al elevarse del precio genera una ganancia neta de bienestar de cuantía  $NK^0$ . La siguiente unidad añade algo menos, y así sucesivamente hasta la última, cuya ganancia marginal es nula. Por otro lado, la primera unidad que se deja de consumir tiene un coste marginal nulo, la segunda un coste positivo muy reducido, la siguiente un coste algo superior, y así hasta la última, cuyo coste es EF. El nivel óptimo del arancel se alcanzaría cuando la ganancia marginal por el lado de la producción se igualara a la pérdida marginal del consumo. En el ejemplo, este equilibrio se daría con el precio  $P^*$  ( $N^*K^* = E^*F^*$ ). La aplicación de un arancel que cumpla este requisito asegura una ganancia neta de bienestar, ya que se eleva el precio hasta el punto a partir del cual las pérdidas del consumo empiezan a ser superiores a las ganancias por el lado de la producción.

Por último, se pueden apuntar varios rasgos, muy importantes, de esta solución. En primer lugar, se comprueba que es mejor intervenir, aún con una política que no es de primer óptimo, que no hacerlo. En segundo lugar, cabe destacar que la ganancia de la intervención de segundo óptimo es inferior siempre a la de la política de primer óptimo, el subsidio a la producción.

En conclusión, y como se ha señalado repetidas veces, las políticas correctoras de primer óptimo consistirán en un conjunto de medidas que afecten de la manera más directa posible a la fuente de la distorsión, sea esta doméstica o no. Así, un caso en el que los aranceles sí constituirían una intervención de primer óptimo sería el de las distorsiones comerciales, esto es, que existiera una diferencia entre la valoración social y privada de las importaciones<sup>0</sup>.

## 5.2- La jerarquía de las intervenciones:

Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, es factible construir un orden de preferencia de las intervenciones correctoras de fallos de mercado, en base a las distorsiones adicionales que incorporen a la economía. Para describir esta jerarquía, se parte de un ejemplo: la existencia de diferencias entre el coste social y el coste privado de utilización del factor trabajo en una industria manufacturera determinada<sup>0</sup>.

La intervención de primer óptimo sería una subvención del coste laboral de las empresas, para igualar (a la baja) el salario privado al social, y aumentar el nivel de empleo. La medida no añade ninguna distorsión a los mercados, tal y como se veía al tratar la diferencia entre las curvas de costes marginales social y privada, en el epígrafe 5.1.

Si este instrumento no está disponible, se puede subvencionar la producción de manufacturas. La ineficiencia adicional que crea la intervención se deja notar en la intensidad del factor trabajo, que será demasiado baja desde el punto de vista social<sup>0</sup>.

La política de tercer óptimo consistiría en la imposición de un arancel acompañado de un subsidio a la exportación. En este caso, además del efecto sobre la intensidad del trabajo señalado anteriormente, la intervención genera una pérdida de bienestar vía excedente del consumidor, como ya se vio en su momento.

Un arancel, sin subsidio a la exportación, añade una distorsión más, el sesgo de la producción hacia el mercado doméstico<sup>(1)</sup>, por lo que sería una intervención de cuarto óptimo. Una subvención a la exportación tendría los mismos efectos que un arancel, apareciendo esta vez un sesgo pro exportador.

Un resumen de la clasificación de las posibles intervenciones, con las ineficiencias que van añadiendo a la inicial que pretendían corregir, se muestra en el cuadro 1.

## **CUADRO 1**

### **LA JERARQUÍA DE LAS POLÍTICAS**

#### **Divergencia entre el coste salarial privado y social en el sector manufacturero**

##### **MEDIDA DISTORSIÓN ADICIONAL**

**PRIMER** Subsidio al coste laboral Ninguna

**ÓPTIMO** en el sector manufacturero

**SEGUNDO** Subsidio a la producción Intensidad del factor

**ÓPTIMO** manufacturera trabajo baja

**TERCER** Arancel y subvención a la Intensidad del factor

**ÓPTIMO** exportación de manufacturas trabajo baja y distor-

sión del consumo.

o

Subsidio a la producción de Intensidad del factor

manufacturas que compiten trabajo baja y sesgo

con importaciones hacia el mercado

nacional

**CUARTO** Arancel Intensidad del factor

**ÓPTIMO** trabajo baja, distor-

sión del consumo y

sesgo hacia el mer-

cado nacional

o

Subsidio a la exportación Intensidad del factor

trabajo baja, distor-

sión del consumo y

sesgo hacia el mer-

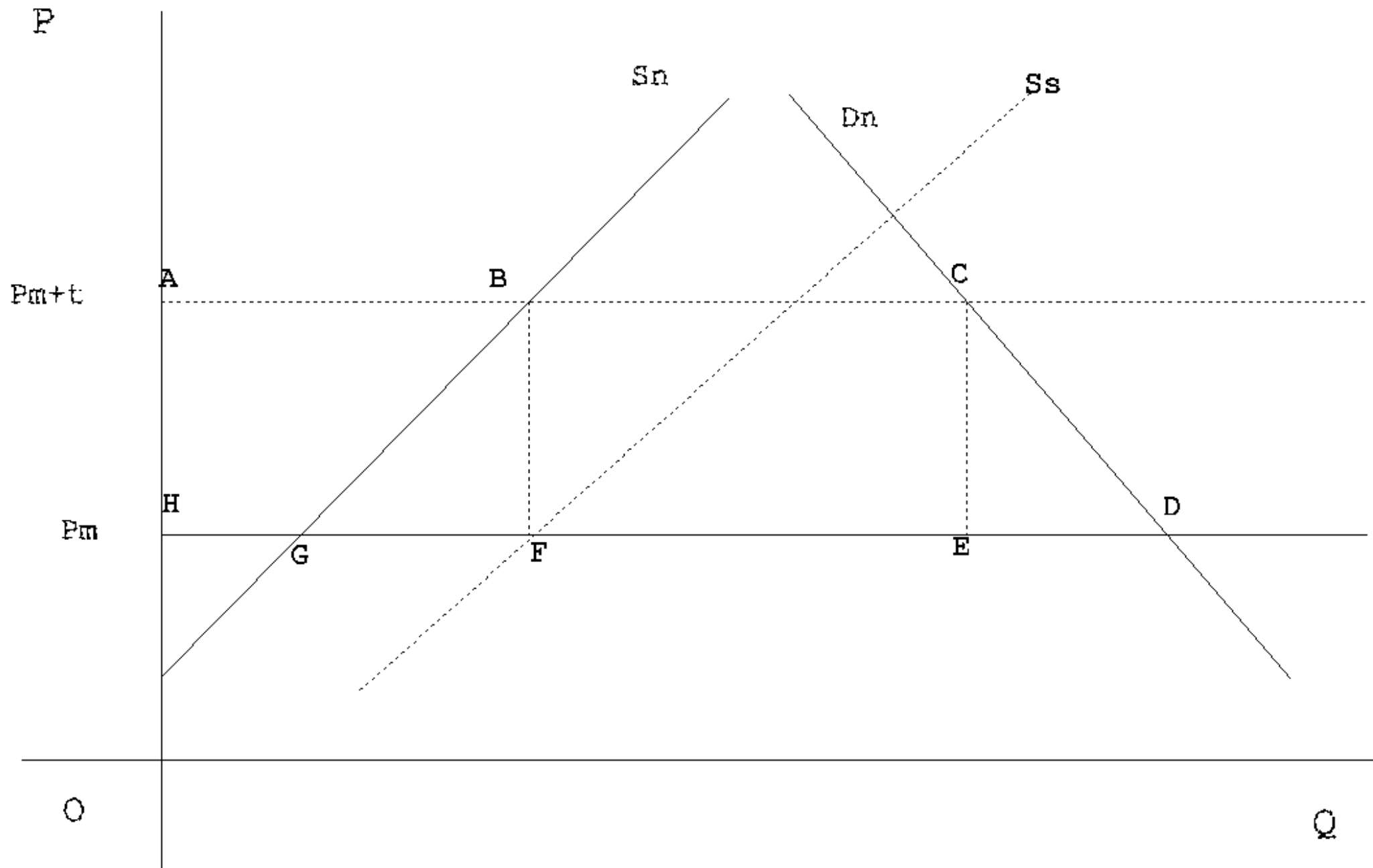
cado exterior

La conclusión de este epígrafe, tras el análisis realizado, sería que un arancel nunca constituye la intervención óptima de primer grado para corregir una externalidad en la producción o una divergencia de costes con origen doméstico.

No obstante, una externalidad que se generase por vía de las importaciones sí proporcionaría un argumento para considerar el arancel como la política de primer óptimo. En los gráficos del ejemplo descrito, bastaría con suponer que el coste social de la importaciones es OS, y que el privado es  $OP_m$ . Con un arancel de cuantía  $SP_m/P_m$  se obtendrían los niveles de producción interna y consumo del bien deseados por la sociedad<sup>(1)</sup>.

Otra posible manera de convertir el arancel en la política de primer óptimo sería eliminar alguno de los supuestos sobre los que se asienta la teoría de la divergencia doméstica. Recordemos que, fundamentalmente, son cuatro: (1) los subsidios de cualquier tipo pueden financiarse mediante impuestos no distorsionadores; (2) no existen costes de recaudación; (3) no aparecen costes de desembolso de las subvenciones; y (4) los efectos de las diversas intervenciones sobre la distribución deseada de la renta son inapreciables<sup>(1)</sup>.

A continuación se describe lo que ocurre con el principio general de la intervención con distorsiones domésticas cuando se elimina alguno de los mencionados supuestos:



(1) No existe imposición no distorsionadora, pero el subsidio puede financiarse mediante un paquete fiscal diseñado de tal modo que minimice las ineficiencias que inducen los impuestos. Para analizar esto, recordemos que un arancel puede definirse como un impuesto sobre el consumidor del bien importado, cuya recaudación financia un subsidio al productor de la mercancía que compite con importaciones, siendo la tarifa del arancel y la del subsidio idénticas. En el gráfico 10 se presenta esta equivalencia.

Un arancel unitario, que eleve el precio de la mercancía importada hasta  $P_m+t$ , genera un incremento del excedente del productor nacional por valor del área ABHG, una recaudación de aduanas de cuantía BFCE, y una pérdida irrecuperable de eficiencia de BFG+CED (en el caso de que no existan externalidades por el lado de la producción).

Por otro lado, la implantación de un impuesto sobre el consumo del bien importado con la misma tarifa (elevaría el precio, de nuevo, hasta  $P_m+t$ ) daría lugar a una recaudación de ACEH. Parte de dicha recaudación se destinaría a financiar un subsidio a la producción nacional de cuantía  $t$  (coste fiscal de ABFH, y mejora del excedente del productor de ABGH), y otra parte permanecería en manos del Estado (BFEC). La pérdida de eficiencia sería, de nuevo, BFG+CED.

Visto así, la cuantía de la subvención otorgada en ambos casos es la misma, pero la manera de financiarla en el primero minimiza los costes. Así, se mantendría como primer óptimo la política de subsidio.

(2) Los costes de recaudación de los impuestos para financiar la subvención pueden ser elevados (personal de Hacienda, evasión y elusión fiscal). Estos costes deben compararse con los de administración y recaudación que origina un arancel.

(3) Los costes asociados al desembolso de la subvención suelen aparecer en países con un sistema fiscal poco desarrollado, al tratar de identificar a los beneficiarios potenciales y relevantes para el objetivo fijado. Por el contrario, un arancel sobre la importación del producto eleva de forma automática el precio del bien, quedando los productores subsidiados.

Este argumento a favor del arancel como política de primer óptimo es una cuestión puramente empírica, esto es, de determinación de si los costes de desembolso de los subsidios son o no muy elevados. Lo lógico es que dichos costes sean mucho mayores en los países en desarrollo, y, dentro de estos, en los sectores informal y tradicional de las economías.

(4) En principio, en toda sociedad existirá una distribución de la renta real, originada por el mercado, y una distribución deseada. Es evidente que tanto la política de subsidios como la política comercial tienen efectos sobre la distribución real, y la acercarán o alejarán de la deseada. Por tanto, se trataría de estimar los efectos redistributivos de ambos tipos de intervención.

En principio, un arancel tiene un efecto redistributivo mayor que un subsidio, dado que extrae renta de los consumidores particulares (mediante la elevación del precio), para repartirlo entre el Estado (ingresos de aduanas), y ciertos productores particulares, lo que hace sumamente difícil y costosa (por problemas de identificación) la posible política

de redistribución que debería llevar a cabo el gobierno para corregir los efectos no deseados.

En conclusión, la eliminación del supuesto referido a los costes de desembolso de los subsidios sería el que restauraría con mayor claridad las opciones de que un arancel sea una política de primer óptimo.

Para finalizar, se plantearía la siguiente cuestión: ¿por qué los gobiernos utilizan con mayor profusión las políticas comerciales, antes que las industriales<sup>0</sup>? A nivel teórico, un subsidio siempre es preferible a un arancel, salvo casos excepcionales, como método de intervención correctora de externalidades, pero los Estados se inclinan masivamente por las medidas comerciales. Se pueden apuntar algunos razonamientos:

a) No existen en realidad paquetes fiscales óptimos, o de mínimo coste, con los que financiar los subsidios.

b) El desembolso de una subvención se puede realizar mediante la reducción de otro tipo de gasto público, lo que es costoso no sólo económica sino políticamente.

c) El bien importable puede ser de lujo, y, por tanto, el arancel daría lugar a una distribución de renta superior socialmente. Visto de otro modo, un subsidio financiado con impuestos sobre la clase media sería regresivo frente al un arancel que gravase importaciones de artículos de lujo.

d) Existe ilusión monetaria: los efectos de un arancel son mucho menos visibles para el consumidor que un impuesto que financie un subsidio, dado que los aranceles son complejos de aplicar, no se renuevan anualmente en los Parlamentos, se cobran lejos del punto de consumo, etc.

## **6.- La protección comercial y el desempleo:**

### **6.1- Introducción:**

El argumento de la protección comercial para evitar la destrucción de empleo parece ser el que tiene mayor peso en las discusiones, doctrinarias y políticas, actualmente<sup>0</sup>. Como muestra, basta recordar el programa económico elaborado en el congreso, previo a las últimas elecciones legislativas en Francia, del Frente Nacional. Las propuestas



más llamativas para acabar con el paro eran, precisamente, la imposición de aranceles a todo tipo de mercancías, la prohibición de instalarse en el exterior a las empresas francesas, y el cierre de las fronteras a la "competencia salvaje del Tercer Mundo"<sup>(1)</sup>. El argumento, así expuesto, contiene una falacia populista de primera magnitud, que, pese a todo, suele tener relativo éxito<sup>(2)</sup>.

En el campo académico, se pueden citar, como ejemplos de la vigencia de este argumento, el análisis de Scott, Lee y Schmitt para el Economic Policy Institute, en el que se afirma que en Estados Unidos se han perdido, entre 1979 y 1994, unos 2.400.000 empleos por causa del comercio<sup>(3)</sup>. En sentido contrario, Shi muestra teóricamente como un arancel puede llevar a la destrucción neta de empleos en un país pequeño, en relación al tamaño del mercado<sup>(4)</sup>.

A continuación, se van a describir las principales elaboraciones teóricas relativas a este tema, algo que en buena medida contribuirá a desmontar algunas de las demagogias utilizadas habitualmente. No obstante, merece la pena recordar que, en 1996, de los 23 países que la revista "The Economist" califica como "emergentes", esto es, países en desarrollo candidatos a ejercer la "competencia salvaje" de la que hablaba el Frente Nacional, 19 registran un déficit en su balanza por cuenta corriente<sup>(5)</sup>. En el caso de Francia, los siguientes datos sobre su comercio de bienes y servicios por áreas geográficas en el año 1996 descalifican, por sí solos, el argumento del Frente Nacional:

#### FRANCIA:COMERCIO EN 1996 POR ÁREAS

	Export. hacia (1)	Import. desde (2)	Saldo (1-2)
TOTAL	286.356	281.133	+5.223
Países industrializados	219.544 (76,7%)	225.753 (80,3%)	-6.209
EE. UU.	17.528 (6%)	21.456 (7,6%)	-4.198
Japón	5.347 (1,9%)	8.780 (3,1%)	-3.433
Alemania	48.433 (16,9%)	46.979 (16,7%)	+1.454
BENELUX	36.484 (12,7%)	36.499 (13%)	-15
Italia	25.851 (9%)	26.897 (9,6%)	-1.046
España	22.189 (7,7%)	18.672 (6,6%)	+3.517
Reino Unido	26.423 (9,2%)	22.579 (8%)	+3.844

Países en desarrollo	66.812 (23,3%)	55.380 (19,7%)	+11.432
África	16.070 (5,6%)	11.423 (4%)	+4.827
Asia	19.752 (6,9%)	22.162 (7,9%)	-2.410
China	2.424 (0,8%)	5.928 (2,1%)	-3.504
Corea	1.970 (0,7%)	1.582 (0,6%)	+388
Hong-Kong	3.521 (1,2%)	625 (0,2%)	+2.896
Singapur	2.500 (0,9%)	2.222 (0,8%)	+278
Europa Central y Oriental	12.578 (4,4%)	10.462 (3,7%)	+2.116
Oriente Medio	8.345 (2,9%)	6.403 (2,3%)	+1.942
América Latina	10.069 (3,5%)	5.112 (1,8%)	+4.957

Datos en millones de dólares. Las cifras entre paréntesis se refieren a la participación de cada país en el comercio francés.

Fuente: Direction of Trade Statistics, IMF, junio de 1997.

Como se puede deducir de la cifras presentadas, Francia goza de un superávit comercial a nivel agregado, por lo que, en terminología keynesiana, "exportaría más trabajo" del que importa. Si quisiera exportar aún más, debería cerrar las fronteras a los productos procedentes de Estados Unidos y Japón. Con los países en desarrollo, la posición comercial francesa es positiva, y su saldo permite compensar, por ejemplo, el déficit comercial con los norteamericanos. Visto de otro modo, si Francia no comerciara en absoluto con los países en vías de desarrollo, registraría un déficit comercial por valor de 6.209 millones de dólares, frente al superávit de 5.223 millones observado en 1996<sup>(1)</sup>.

Históricamente, se ha argumentado que una industria protegida es capaz de crear más empleo que una no protegida, y, en el caso de los países del Tercer Mundo, de trasladar factores de sectores de baja productividad (agricultura) a la industria, contribuyendo a impulsar el cambio estructural consustancial a todo proceso de desarrollo económico. En contra de esto, se puede apuntar la posibilidad de represalias comerciales por parte de los países afectados, o que el empleo creado en la industria protegida se genera a costa de la destrucción de puestos de trabajo en el sector exportador.

Uno de los primeros postulados teóricos relativos a la relación entre proteccionismo y empleo se debe al economista austriaco Schüller, que, en 1905, señaló que en todos los

países existe, de forma natural, un conjunto de recursos no utilizados, el más importante de los cuales, por sus efectos sobre la condición humana, es el factor trabajo. El libre comercio, según Schüller, podría llevar a la ruina a las empresas de un país incluso aunque el diferencial de costes en contra de los productores nacionales fuera muy bajo. Con esto, y considerando las diferentes elasticidades de la oferta nacional y extranjera, concluía que un arancel reducido podía generar un fuerte aumento de la utilización de los recursos internos, y atraer inversión exterior. Así, al contrario de lo que argumentaban los teóricos neoclásicos, la protección comercial generaría un incremento de la renta nacional que compensaría sobradamente el efecto de pérdida irrecuperable del excedente del consumidor. Este razonamiento fue criticado por Haberler por no considerar el coste de movilización de los recursos infrautilizados.

El siguiente argumento, cronológicamente hablando, que sirvió para justificar las barreras comerciales en base a la situación del mercado laboral fue el de los diferenciales de salarios, propuesto por Manoilescu en 1929<sup>(1)</sup>. Básicamente, Manoilescu vendría a decir que en los países en desarrollo los mercados de trabajo son imperfectos, y perjudican el crecimiento de la industria, por no reflejar correctamente el coste de oportunidad del empleo en el sector avanzado. Así, el sector industrial debe pagar un salario (y, en general, unas rentas de capital) superior a dicho coste de oportunidad, por lo que no es competitivo. Bajo libre comercio, en un país en desarrollo se manifestará una tendencia a la sobreimportación (desde el punto de vista social) de productos industriales, y la nación se especializaría, siguiendo las teorías de ventaja comparativa, en un bien "equivocado". Un arancel sobre la importación de bienes industriales permitiría expandir la producción nacional y movilizar el factor trabajo desde el sector de baja productividad al sector de productividad elevada, reduciendo con ello el coste medio total.

Desde otro punto de vista, esta ineficiencia del mercado laboral se podría tratar dentro de lo que en epígrafes anteriores se denominó "distorsión doméstica". Como ya se señaló en su momento, el arancel sería, en el mejor de los casos, una intervención de tercer óptimo. La política más adecuada se dirigiría directamente al mercado de trabajo. En este sentido, Ohlin admite que el argumento de Manoilescu es poderoso siempre que venga acompañado por cierta especificidad de los factores, o por su inmovilidad. De nuevo, en este último caso, la política de primer óptimo sería el incentivo de dicha movilidad<sup>(1)</sup>.

Se pueden describir otra serie de argumentos que, históricamente, han relacionado la protección comercial con el mercado laboral. Uno de los más conocidos, y que estaría llamado a reforzar las políticas de creación de empleo, se debe a Keynes. Como es bien conocido, la respuesta keynesiana ante el desempleo masivo provocado por la escasez de demanda es la puesta en marcha de políticas económicas que la estimulen, preferentemente por el lado fiscal. No obstante, el aumento de la demanda generaría un desequilibrio en la balanza de pagos, por lo que resultaría necesario cambiar el patrón de consumo, orientándolo hacia los bienes nacionales. Los dos instrumentos disponibles para ello son las devaluaciones de la moneda<sup>(1)</sup>, o la imposición de barreras comerciales.

Siguiendo el principio de la teoría del segundo óptimo, esto es, la intervención en el mercado más cercano posible al origen de la distorsión, podría afirmarse que una política devaluatoria generaría menos costes que la elevación de los aranceles<sup>(1)</sup>. Sin embargo, hasta 1973, el tipo de cambio no era un instrumento que se pudiera utilizar a discreción del importador para cambiar los patrones de consumo<sup>(1)</sup>.

Para concluir, cabe señalar que se puede contemplar el argumento de dos maneras, desde el punto de vista microeconómico o de distorsiones en el mercado laboral<sup>(1)</sup>, y desde el macroeconómico o de distorsiones en la demanda y oferta. En este epígrafe se desarrollan ambos puntos de vista, y para ello se analizan los modelos de Lewis, Hagen, Nurkse, y Myrdal, centrados en los mercados laborales ineficientes, en especial en los del Tercer Mundo; el modelo de Harris y Todaro, que toma como variables relevantes los salarios y la emigración; y los postulados de Corden, en relación a la protección a la industria decadente. Por último, se recordará, a grandes rasgos, el modelo

macroeconómico de economías abiertas más sencillo, que dará pie a examinar un ejemplo reciente de devaluación de la moneda.

## 6.2- El desempleo oculto:

El modelo de desempleo oculto, atribuible a Nurkse y Lewis, toma como punto de partida una economía dual, con un sector avanzado (tomaremos, por convención, la industria) y otro de subsistencia (agrícola), cuyos agentes actúan de modo diferente. En el primero, la regla de comportamiento utilizada es la maximización de beneficios, con lo que el salario se igualará a la productividad marginal del trabajo. Por el contrario, en el segundo la remuneración del empleado es el producto medio, que será mayor que el marginal si se supone que el sector registra rendimientos decrecientes a escala.

Dado esto, puede aparecer, en el sector de subsistencia, una cierta cantidad de trabajo para la cual el producto marginal es cero, aunque el producto medio (y, por tanto, su remuneración) sea positivo. Estos trabajadores estarían subempleados, y, en realidad, serían redundantes, esto es, si abandonaran la actividad productiva, el producto total del sector de subsistencia sería el mismo. Si se incentivara su traslado al sector avanzado, el producto nacional aumentaría. Dicho de otro modo, el sector avanzado se vería obligado a pagar un salario superior al coste de oportunidad del factor trabajo, que en el caso descrito sería cero.

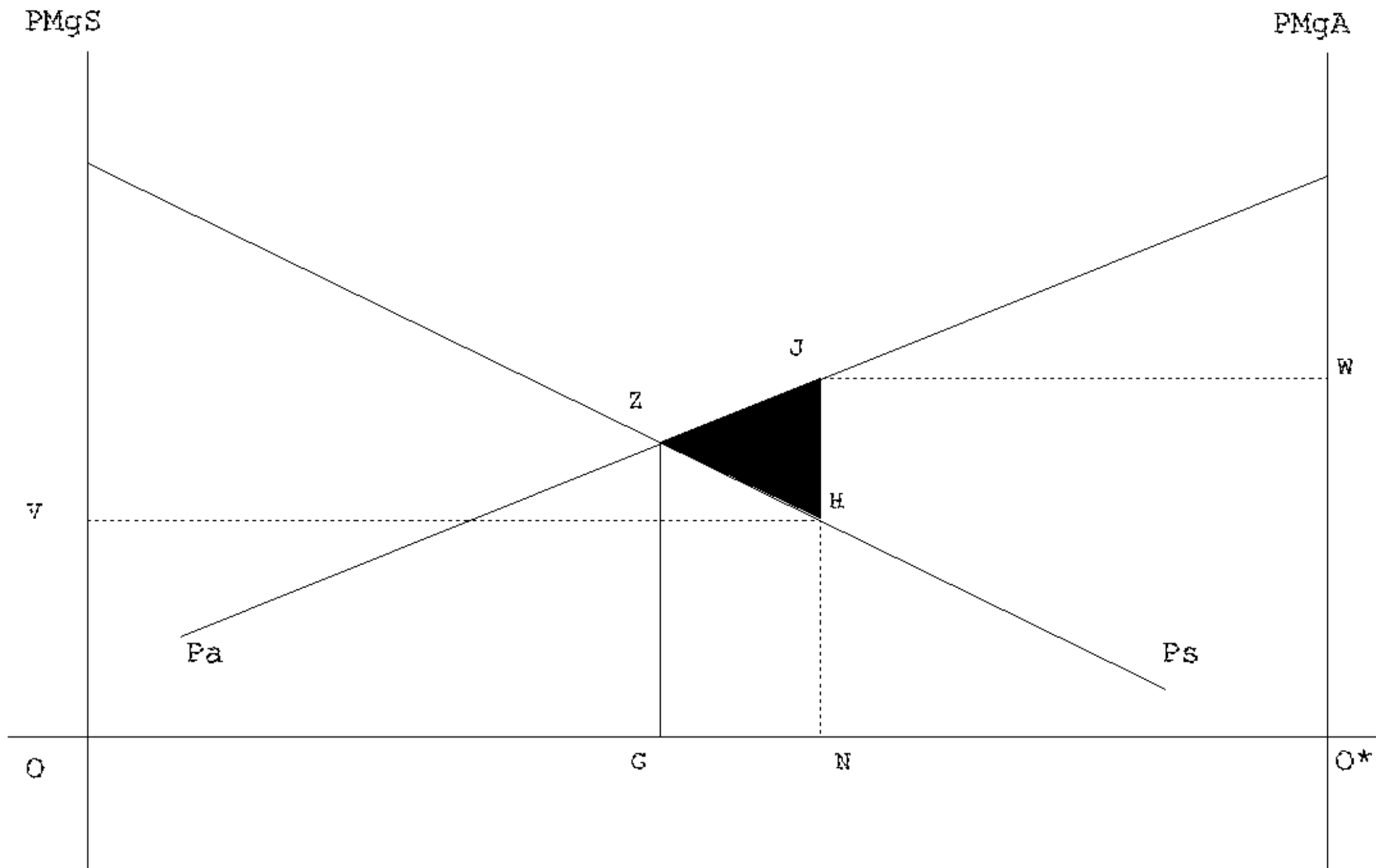
Ante esta situación, la política de primer óptimo sería la implantación de una subvención a la utilización de trabajo en el sector avanzado. El arancel, de nuevo, quedaría relegado a intervención de tercer óptimo, salvo que se presenten costes de recaudación y desembolso del subsidio de cierta importancia.

Este modelo, descrito de modo tan esquemático, puede ampliarse en diversas direcciones, aunque sus conclusiones fundamentales no varían en exceso. Así, se puede incluir una valoración marginal positiva del ocio de los empleados en el sector atrasado; la existencia de terratenientes que extraigan toda la renta a los agricultores, salvo el mínimo de subsistencia; etc.

La introducción de agricultores asalariados (que recibirían como pago, por tanto, su producto marginal, y no el medio), o la consideración de la familia de agricultores como un grupo maximizador de la utilidad o la renta, que evalúa, entre otras posibilidades, el envío de alguno de sus miembros a trabajar al sector avanzado, sí darían lugar a importantes matizaciones del modelo descrito.

## 6.3- El modelo de diferenciales de los salarios:

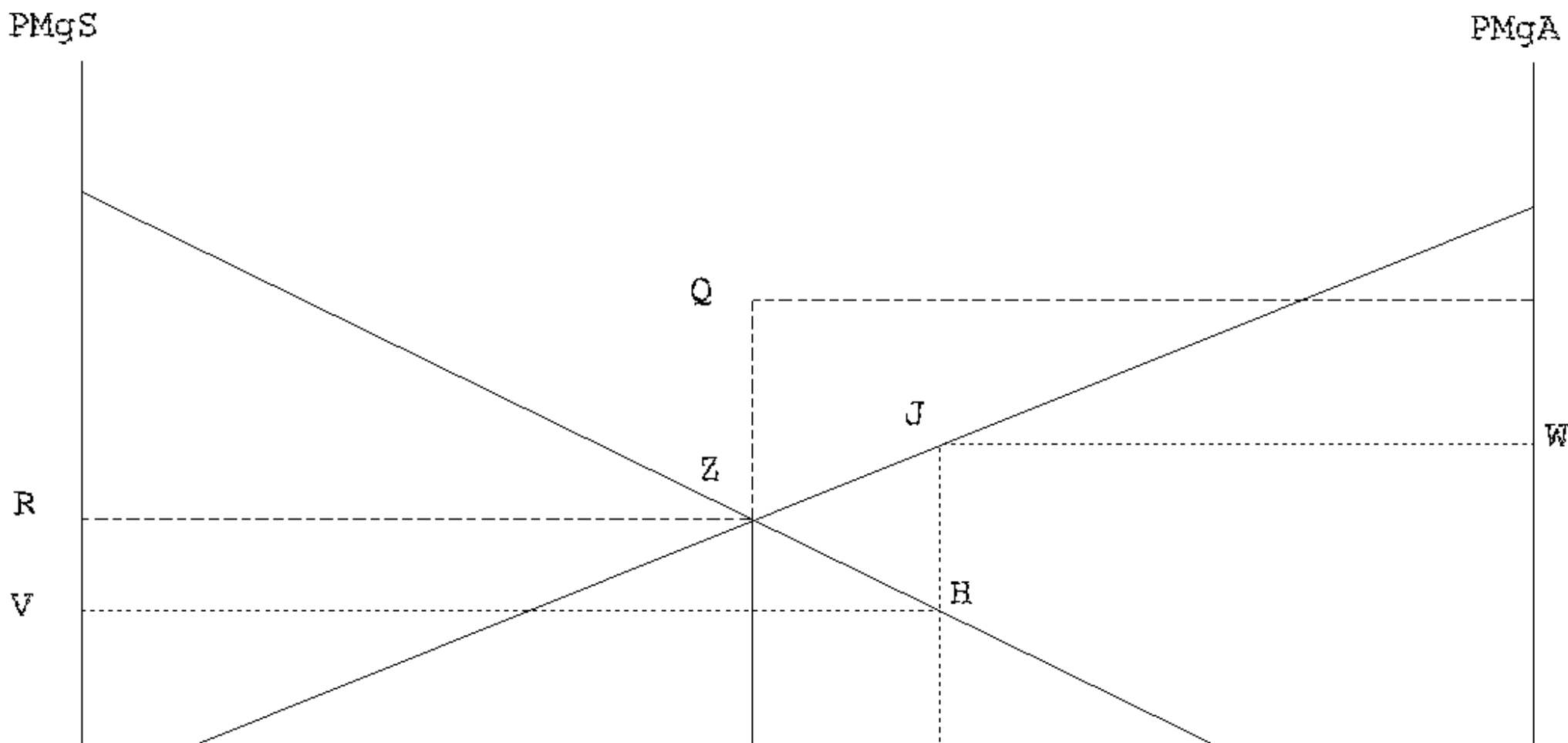
En esta sección se va a tratar de formalizar el postulado de Manoilescu. De nuevo, se parte de una economía con dos sectores, avanzado y de subsistencia, y en los dos el salario se iguala al producto marginal. No obstante, ambos salarios son distintos, siendo superior el del sector avanzado().

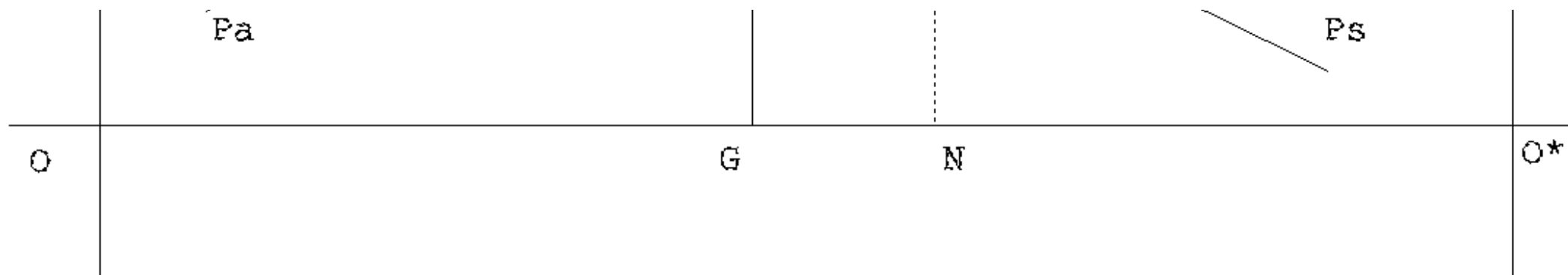


En el gráfico 11 se muestra una representación de la economía hipotética descrita. En el eje horizontal se recoge la cantidad total de trabajo ( $OO^*$ ), y en el vertical el valor de la productividad marginal en cada sector.  $P_s$  sería la curva de productividad marginal del empleo en el sector de subsistencia, y  $P_a$  la curva del sector avanzado.

Supóngase que la economía se encuentra en una situación en la que el empleo en el sector de subsistencia es  $ON$ , y que los trabajadores reciben un salario  $OV$ . En el sector avanzado, el empleo es  $NO^*$ , a un salario  $O^*W$ . El punto de equilibrio general competitivo de esta economía sería el de igualación de ambos valores de las productividades marginales, esto es, el punto  $Z$  en el gráfico<sup>(1)</sup>.

En la situación de partida, el diferencial de salario es  $HJ$ . Para eliminar esta deficiencia se requiere un traslado de parte de la población activa ( $GN$ ) desde el sector de subsistencia al avanzado. Si dicho movimiento se realizara, el sector de subsistencia perdería producción por valor de  $GZHN$ , y el avanzado ganaría  $GZJN$ . El resultado neto para la sociedad sería una ganancia de  $ZJH$ .



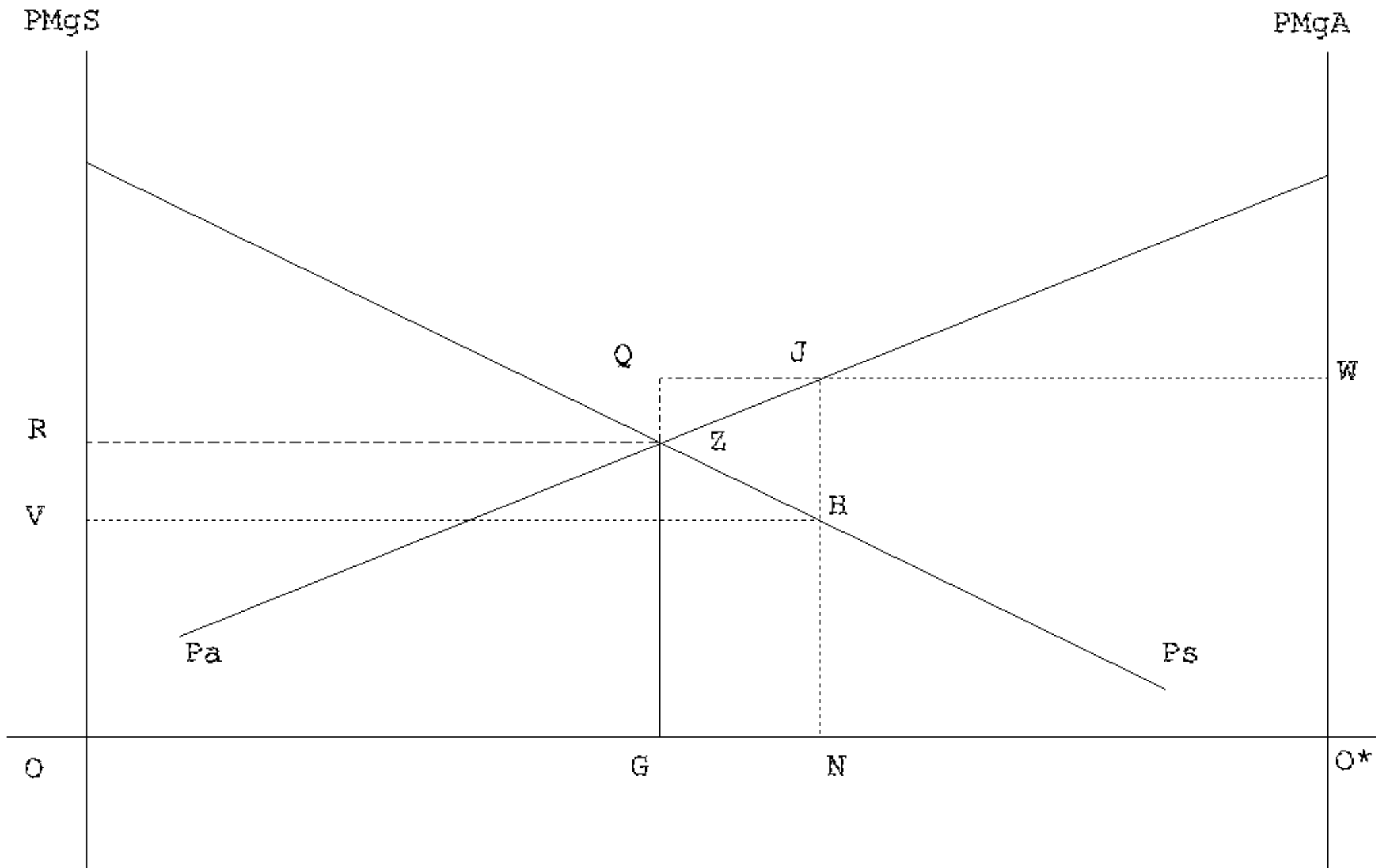


La siguiente cuestión que se plantea es cómo lograr el traslado de la población activa al sector avanzado. La primera posibilidad se refiere a un subsidio al empleo en el sector avanzado, que no genere distorsiones adicionales en el resto de la economía. Esta intervención se describe en los [gráficos 12 y 13](#).

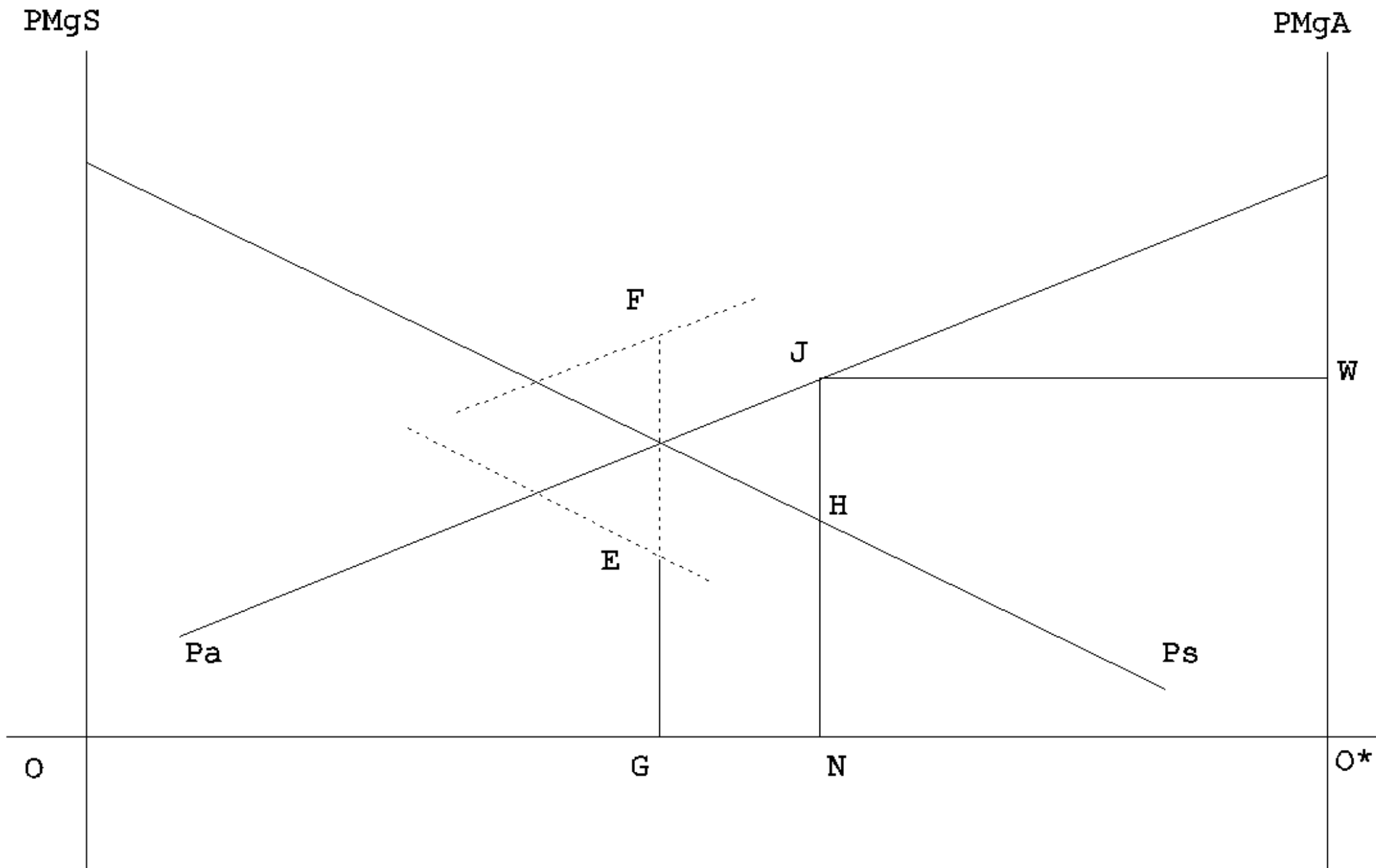
El salario en el sector de subsistencia pasaría a ser  $OR$ . Si se supone que el diferencial se mantiene fijo, en términos proporcionales (esto es, constante el cociente  $HJ/NH$ ), caso recogido en el [gráfico 12](#), el salario en el sector avanzado debería subir hasta  $GQ$ . Así, se requiere una subvención por valor de  $ZQ$  por persona. En principio, no se consideran costes de recaudación ni de desembolso del subsidio, ni tampoco los costes de movilización de los trabajadores de un sector a otro.

El supuesto de proporcionalidad de los salarios es sumamente irreal, pero no considerarlo sólo varía la cuantía de la subvención. Así, si suponemos un salario mínimo en el sector avanzado como  $O^*W$  ([gráfico 13](#)), el subsidio requerido sería  $ZQ'$ .

En el caso de que se elimine la posibilidad de financiar el subsidio mediante impuestos no distorsionadores, la economía pasaría a estar en la situación descrita en el [gráfico 14](#). La línea punteada por encima de  $P_a$  es la productividad marginal del sector avanzado, una vez añadido el subsidio. Este se financia mediante un impuesto sobre el empleo en el sector de subsistencia, que genera la línea punteada por debajo de  $P_s$ . El equilibrio se alcanzará de nuevo en  $Z$ , con un salario avanzado de  $GF$ , y un salario de subsistencia de  $GE$ . Hay que recalcar que el subsidio requerido ( $EF$ ) debe ser siempre menor que en las situaciones anteriores, ya que el impuesto, de por sí, ya traslada trabajo de la agricultura a la industria.







Si el sector avanzado compite con importaciones, un arancel o una barrera comercial puede lograr los mismos resultados que el subsidio al empleo. Esto es fácilmente comprensible si se recuerda que un arancel es equivalente a una subvención a la producción del sector avanzado (y, por tanto, a la utilización de trabajo), combinado con una imposición sobre los consumidores de bienes importados, parte de los cuales se sitúan en el sector de subsistencia. No obstante, no hay que olvidar que el arancel da lugar a otro tipo de distorsiones, en especial por el lado del consumo, que le convertirían en una intervención de tercer óptimo.

La crítica fundamental a este tipo de planteamientos se refiere a la posibilidad de que coexistan salarios distintos. A pesar de que en el modelo descrito no deberían aparecer, las diferencias salariales pueden ser legítimas si el trabajo en ambos sectores no tiene la misma calidad, esto es, si incorporan distinto capital humano (en el caso del modelo, el trabajador del sector avanzado gozaría de una mayor dotación de capital humano).

Las diferencias se pueden explicar razonablemente desde otros puntos de vista. Así, los salarios de eficiencia y los salarios de "escaqueo()" generarían divergencias salariales entre sectores. Otro caso sería la presencia de un sindicato en el sector avanzado que eleve los salarios por encima de su coste de oportunidad, o bien la existencia en el país de legislación sobre salarios mínimos. La presencia de sindicatos puede generar, a su vez, que el subsidio se traduzca por completo en incrementos salariales, sin un aumento paralelo del empleo.

Además, y por último, tampoco se han considerado los efectos redistributivos de las políticas aplicadas, posiblemente muy regresivos: las capas más pobres de la población se suelen situar en los sectores tradicionales, que en estos modelos están llamados a financiar el subsidio a la actividad con mayor productividad.

Hasta ahora se han examinado los efectos estáticos de la protección, pero se puede ampliar el marco con las tesis dinámicas postuladas por Hagen (1958). Según este autor, en una economía en expansión, el sector más dinámico (léase industria, en una primera fase, y servicios, después) necesita atraer población activa de manera continua, dado su mayor crecimiento relativo, y dado que la tasa de natalidad rural puede ser mayor que la urbana. Para inducir este movimiento continuo, el mercado laboral debe estar siempre en desequilibrio, esto es, el salario industrial siempre por encima del agrícola().

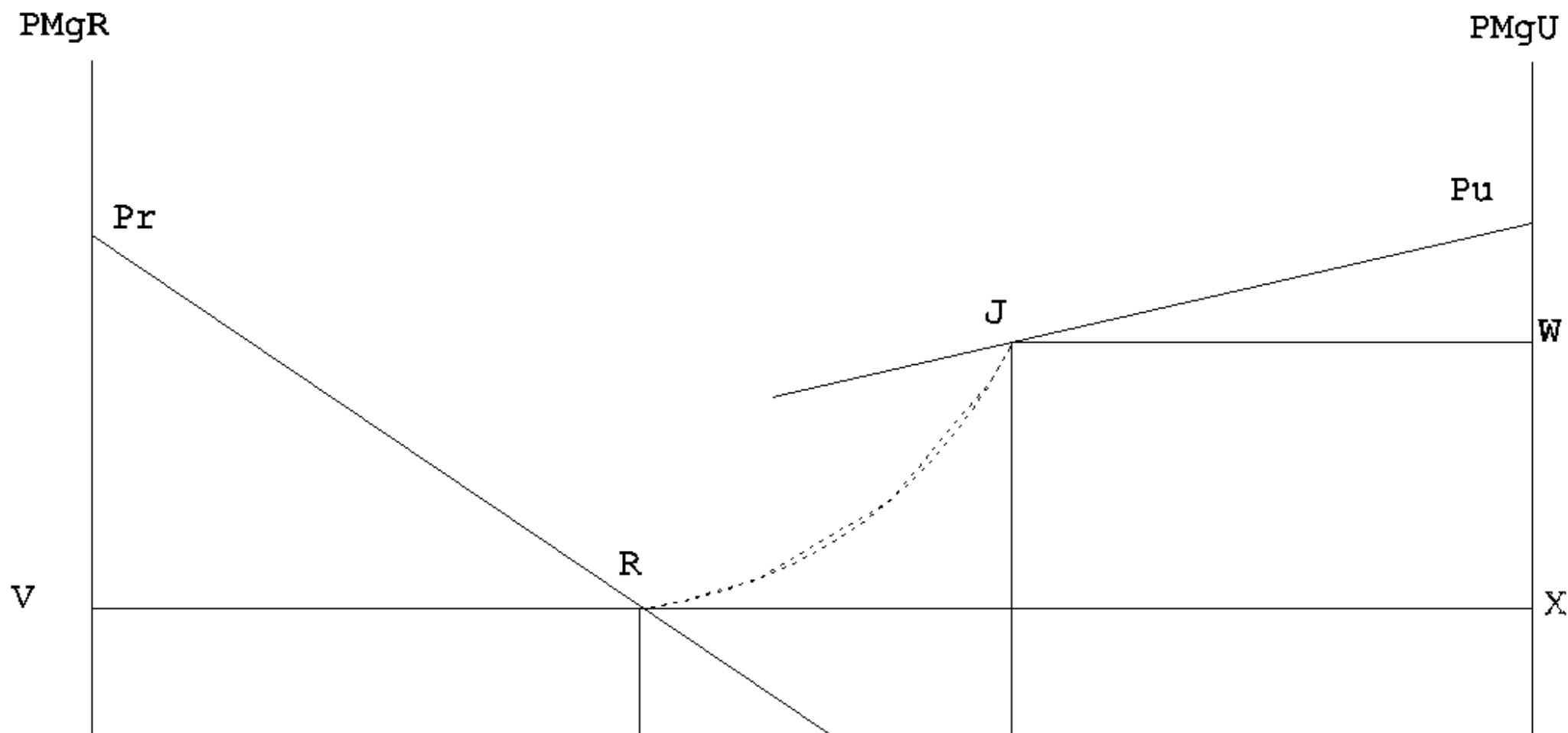
En definitiva, Hagen estaba elaborando una suerte de argumento de industria naciente, al basar sus afirmaciones en la falta de información, y en las imperfecciones del mercado de capitales. Si este último fuera perfecto, permitiría a los trabajadores que marchan a la ciudad, al sector industrial, tomar prestado para iniciar el viaje. Como esto no es así, se obliga a la primera generación de empresarios del sector industrial a pagar salarios muy elevados, que compensen los gastos de traslado, apareciendo el diferencial de salarios. Por ello, los empresarios industriales pioneros deben ser protegidos o subsidiados.

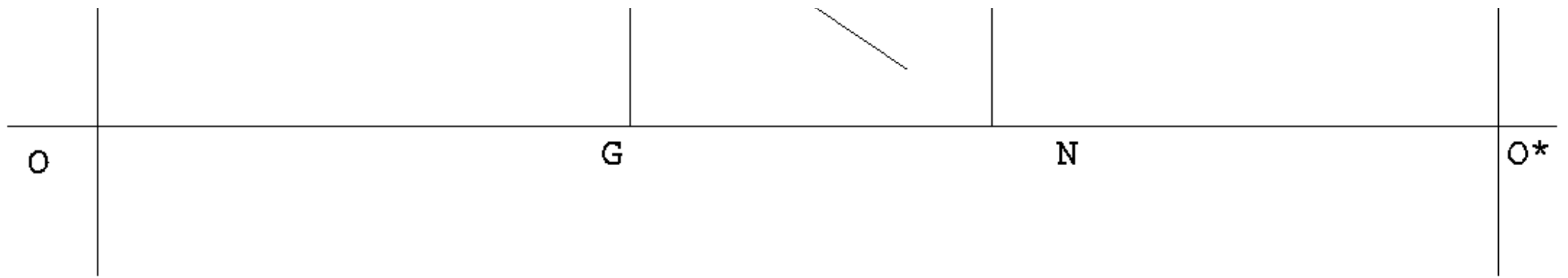
En sentido contrario siempre se puede acudir a las tesis de las distorsiones domésticas: si la ineficiencia proviene de la falta de información, la intervención de primer óptimo sería aumentar la difusión de la misma, y si es el mercado de capitales, subsidiar el coste del traslado.

Un último aspecto del modelo que da pie a la intervención pública sería el hecho de que a menudo, el traslado al sector avanzado no se produce por la propia pobreza de los campesinos<sup>0</sup>. Así, se harían necesarias políticas de salud, educación, etc. previas para incentivar estos movimientos.

#### 6.4- Proteccionismo y emigración:

En línea con la existencia de ineficiencias en la fijación de precios en el mercado laboral, se va a analizar ahora un aspecto más dinámico: el efecto de la diferencia de salarios sobre la emigración rural. Para ello, se describe el modelo de Harris y Todaro, cuya recomendación va a ser, al contrario que en los razonamientos anteriores, la protección del sector tradicional, y no del avanzado. Cabe destacar que este modelo, al igual que los descritos anteriormente, se puede aplicar no sólo a los movimientos entre el campo y la ciudad en el Tercer Mundo, sino también a la emigración del Sur al Norte en busca de mejores oportunidades de empleo. Así, el modelo de Harris y Todaro, y sus sorprendentes conclusiones, gozarían de una enorme vigencia.



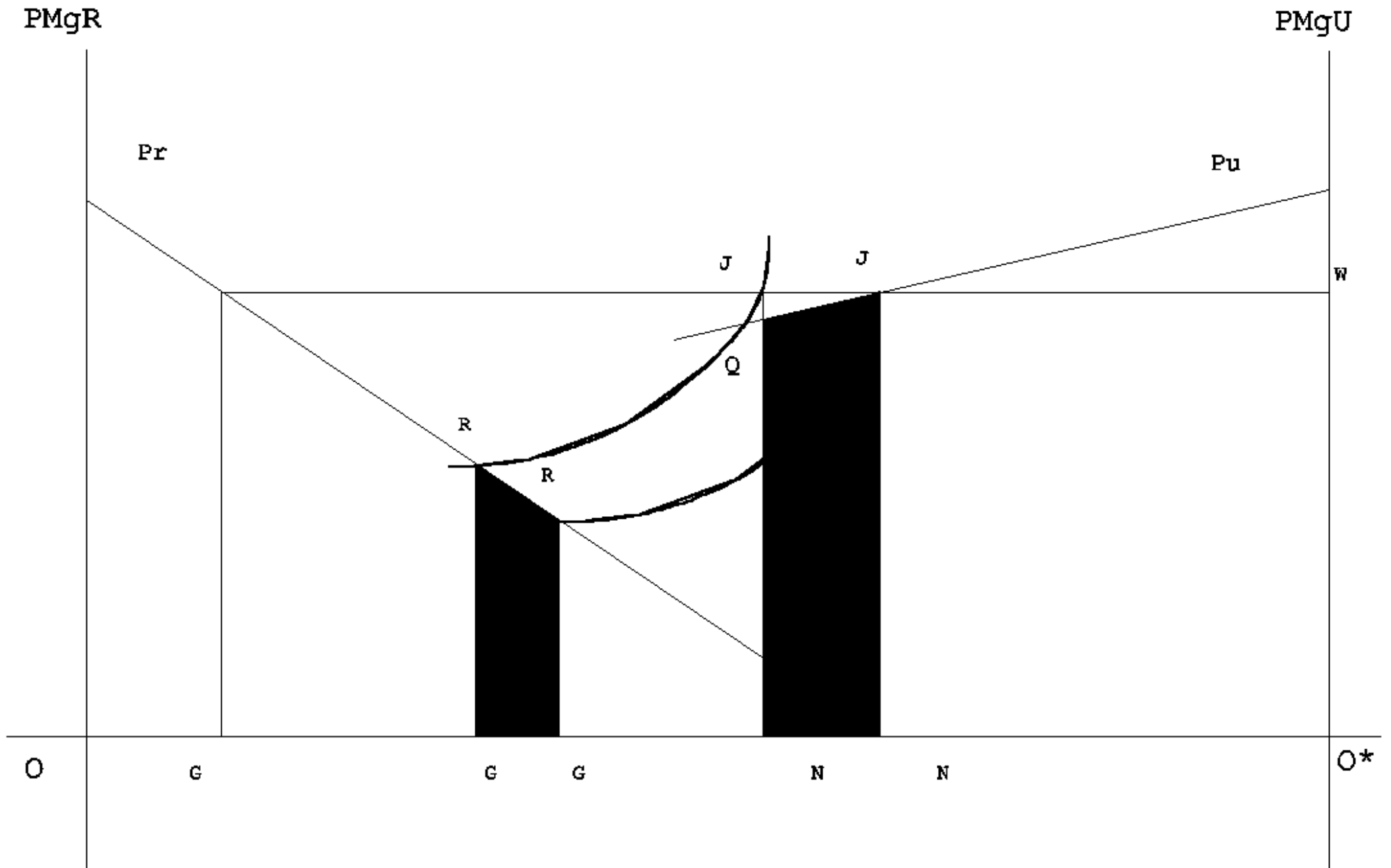


En el mencionado modelo, la situación de partida es una economía en donde conviven dos sectores, el rural y el urbano. Se supone que la gente emigra del campo a la ciudad porque el salario del empleo que espera encontrar es extraordinariamente superior al que recibe en el sector rural. Al llegar a la ciudad, los emigrantes engrosan, en principio, el conjunto de desempleados, manteniéndose gracias a la ayuda de sus familiares, hasta que encuentran un trabajo. La variable más relevante a analizar pasa a ser, por tanto, la probabilidad de encontrar un empleo, y esta va a depender (negativamente) del número de parados urbanos ya existentes en el momento en que un emigrante llega a la ciudad.

Con todo ello, se define el salario urbano esperado como una media ponderada del obtenido por los empleados y desempleados urbanos<sup>(1)</sup>. Este modo de calcular implica que los agentes son neutrales ante el riesgo, y que los empleos urbanos no son vitalicios. Ambas implicaciones se pueden eliminar sin que la recomendación final se vea seriamente afectada.

Al igual que en los epígrafes anteriores, resulta más intuitivo realizar un análisis gráfico del modelo. La situación de partida descrita se recoge en el [gráfico 15](#).

Dadas las curvas de productividades marginales de ambos sectores ( $P_r$ , rural, y  $P_u$ , urbano), supongamos que el salario mínimo en el sector urbano es  $O^*W$ . Con esto, el empleo en la ciudad será  $NO^*$ . El resto de la población activa se reparte entre el sector tradicional (OG), y el conjunto de parados urbanos,  $GN$ <sup>(1)</sup>. El salario urbano esperado es GR, la media entre NJ, sueldo de los empleados, y cero, que es lo que obtienen los parados.



Se analiza ahora la situación en la cual se concede una subvención a la utilización de trabajo en el sector manufacturero, avanzado o urbano, al igual que se hacía en el

epígrafe anterior. Este caso se presenta en el gráfico 16.

Dado el subsidio  $QJ'$ , el empleo urbano aumentaría en  $NN'$ , y la producción en  $N'NJQ$ . Al mismo tiempo, dado que la probabilidad de encontrar un empleo en la ciudad ha crecido, se retira del sector rural un número de trabajadores como  $G'G$ , lo que llevará a un descenso de la producción del sector rural ( $G'GRR'$ ). El resultado final queda indeterminado, tanto en términos de producción total como de número de parados urbanos, y dependerá de las elasticidades de ambas curvas de valor de la productividad marginal. Evidentemente, la misma paradoja se observaría si la política diseñada fuera la aplicación de un arancel que protegiera al sector urbano en competencia con las importaciones.

Por supuesto, sería factible encontrar una subvención a la utilización de trabajo en el sector urbano que permitiera eliminar por completo el diferencial de salarios, y por tanto el desempleo (en el gráfico 16, el nivel de empleo rural sería  $OG''$ ). No obstante, esta intervención nunca sería de primer óptimo, dado que el producto marginal del sector avanzado se situaría por debajo del correspondiente al tradicional.

¿Cuál es la política recomendada?. La respuesta parece evidente, dado lo visto: puesto que es el mayor salario esperado en el sector urbano el que incrementa los flujos migratorios, y con ello el número de parados en la ciudad, el Estado debe proteger al sector tradicional (por ejemplo, con un subsidio a la exportación de productos agrícolas), con objeto de que el salario rural aumente. Otro tipo de intervenciones adecuadas serían la mejora de las infraestructuras rurales, la calidad de la enseñanza en el campo, el acceso a agua potable, etc. En definitiva, se trataría de reducir, por cualquier vía, el diferencial salarial esperado entre el sector rural y el urbano.

### **6.5- Protección para emplear a una población creciente:**

El argumento que se presenta a continuación fue utilizado en los años 60 como justificación de la política comercial de Canadá<sup>(1)</sup>.

El razonamiento es el siguiente: ante una población activa creciente, y dado que la capacidad de absorción de factor trabajo por parte del sector exportador tradicional es limitada<sup>(1)</sup>, el Estado debe fomentar el desarrollo del sector manufacturero, que compite con importaciones, mediante aranceles o barreras comerciales<sup>(1)</sup>.

Supongamos, por ejemplo, que la población activa crece al 3% cada año. Si el Estado desea, como objetivo mínimo, que el nivel de vida de sus ciudadanos se mantenga (la ratio PIB por habitante debe permanecer constante), el PIB debe crecer al 3% anual. Si la productividad es fija (depende de factores tecnológicos no alterables a corto plazo), esto implicaría el aumento de la demanda agregada por una cuantía del 3%. Con una propensión marginal a importar constante, las importaciones se incrementarían también un 3%. Si las exportaciones aumentaran a una tasa menor, del 2% por ejemplo, el mantenimiento del pleno empleo supondría la ampliación del déficit comercial a un ritmo del 1% por año. Para evitarlo, se aplicarían aranceles y otras barreras comerciales, de modo que las importaciones registren un incremento inferior al de la demanda agregada. A

su vez, esto generaría algunas ineficiencias, que harían que la tasa de crecimiento del PIB se situara por debajo del 3%().

## 6.6- La protección de la industria decadente:

Una industria decadente sería aquella cuyos costes de producción, en una determinada zona, se han elevado, por cualquier razón, por encima de los costes mundiales, esto es, se ha convertido en una industria no competitiva, pero que emplea a gran cantidad de personas, o bien genera vínculos hacia adelante y hacia atrás en el sistema productivo, llegando a depender la economía de regiones enteras de ella. El ejemplo más al alcance es, claramente, el de la minería asturiana o leonesa.

A partir de una situación como la descrita, se puede construir un argumento a favor de los aranceles como política de primer óptimo, que se basaría en los efectos indeseables de redistribución de la renta a los que daría lugar el cierre de la industria. No obstante, se ha mencionado en anteriores epígrafes que las intervenciones de primer óptimo serían, en casos similares, los paquetes fiscales que generen una reversión de los cambios en las rentas al menor costo posible. Sin embargo, dada la enorme necesidad de información que esto acarrearía, el arancel se presenta como la política oportuna. Con otras palabras, la manera más rápida y precisa de volver a la situación inicial de precios y salarios sería a través de un arancel que cubra exactamente la rebaja del precio de importación.

En línea con la clásica distinción entre la asignación eficiente de los recursos y la distribución de la renta resultante del proceso económico, con este argumento, se sacrificaría la "eficiencia" en sentido estricto por un cierto concepto de "equidad", algo que se representaría mediante la denominada "función de bienestar social conservadora()". Evidentemente, resta discutir si la distribución de la renta inicial era la más adecuada.

La protección queda justificada, igualmente, para evitar cambios bruscos en la distribución de la renta. El ajuste de estas industrias es necesario, pero debe llevarse a cabo de manera gradual, entendiéndose el arancel como el instrumento que permite ese ajuste suave().

## 6.7- Protección frente a perturbaciones de los mercados:

Como se acaba de señalar, uno de los argumentos que justificarían la protección de las industrias decadentes sería el posible efecto nocivo de la excesiva rapidez de los cambios en las estructuras de los mercados. Esto da pie para introducir un nuevo epígrafe, que trataría, precisamente, de la protección para evitar los efectos perniciosos de las perturbaciones repentinas de los mercados. Las cláusulas de salvaguardia del GATT y los sucesivos acuerdos de ordenación de mercados para diversos productos, como los textiles, serían consecuencia, en parte, de la aplicación de este argumento().

Se denomina perturbación de un mercado a un cambio significativo de las condiciones de oferta y demanda, que genera movimientos de los precios, y variaciones en la distribución de la renta. Por ello, en el proceso aparecen ganadores y perdedores. Un teórico neoclásico advertiría que, tras el shock, el mercado<sup>(1)</sup> debe seguir funcionando sin intervención gubernamental, puesto que siempre, y en estos casos más, envía las señales correctas a los agentes, en el sentido de que la industria que no pueda competir bajo las nuevas condiciones de producción ha pasado a ser ineficiente, y por tanto debe reestructurarse: la inversión en el sector o empresa descendería, y se trasladaría, junto con los trabajadores, hacia otras ramas de actividad.

En contra de esta percepción, se señalaría la difusión de información de manera asimétrica que se produce en los mercados, de manera especial en los de capitales: el mencionado traslado de la mano de obra es costoso, y ningún agente estaría dispuesto a financiarlo, dado que no puede calcular con certeza los beneficios futuros de dicho traslado. La presencia de algún tipo de miopía respecto a la duración de las perturbaciones contribuiría a agudizar el problema. El resultado sería una cierta tendencia a realizar ajustes por debajo de lo que se consideraría eficiente. Además, el salario real del sector afectado puede ser rígido a la baja, con lo que un cambio en la demanda a la que se enfrenta llevaría al desempleo masivo.

La intervención para mantener el ingreso real de ciertos sectores, aún a costa de pérdidas a otros niveles, se basaría en la existencia de una "función de bienestar social conservadora", cuyo principal objetivo sería mantener la distribución inicial de la renta en cada momento del tiempo, o, en un sentido más restrictivo, atenuar los cambios y evitar grandes caídas de la parte del ingreso social de la que se apropia cada grupo. De este modo, ante una perturbación del mercado como las que se han descrito, las opciones de política económica serían tres:

(a) Garantizar una protección de "largo plazo": se evitaría cualquier cambio en la renta de los sectores afectados, a costa de una pérdida general de eficiencia a largo plazo, dado que no se incentiva, de modo alguno, el ajuste. Como ejemplos, se podrían citar, siempre con matices, los casos de la agricultura en la Unión Europea, o de la minería en León.

(b) Aplicar programas de reestructuración: se trataría de fomentar el traslado de los factores de producción a otros sectores en alza, financiando, en parte, dicho trasvase. Los factores subsidiados serían aquellos que abandonarían el sector en crisis. Con ello, los que permanezcan obtendrían una remuneración menor<sup>(1)</sup>, y aunque no se consigue mantener el ingreso real del grupo en su totalidad, se minimizarían las pérdidas de eficiencia a largo plazo<sup>(1)</sup>.

(c) Garantizar una "protección temporal": esta política se instrumentaría a través de una compensación directa a los factores que pierden renta, en términos reales, tras el shock. El Estado no induciría ni la permanencia ni la salida del mencionado factor de la industria en crisis: tan solo se mantiene el nivel de renta anterior, a la espera de que el ajuste, en el caso de que sea necesario, se produzca. El problema de este tipo de intervenciones sería, claramente, enviar una señal correcta: los factores afectados no deben estimar que la protección va a ser permanente, o que pueden influir sobre las autoridades para lograr que lo sea.

Las tres intervenciones señaladas se aplicarían en el caso de que la perturbación del mercado se presuma permanente. Dicha perturbación puede tener, no obstante, un



carácter temporal.

En esta situación, los cambios que se producirían en los precios y las rentas se verían muy atenuados, a través, por ejemplo, del almacenamiento de stocks por parte de "especuladores", que conocen con certeza que la perturbación no es duradera. Además, no se presenta el dilema de cómo realizar el ajuste del sector, por lo que lo más recomendable sería, de nuevo, una política de protección temporal, bien a través de un subsidio a la producción de las industrias que sufren el cambio transitorio, bien a través de un arancel.

De nuevo, el argumento en contra de este tipo de políticas sería su tendencia a convertirse en permanentes, a consecuencia de la presión que ejercerían los beneficiarios de las mismas sobre los gobiernos<sup>(1)</sup>. En el mismo sentido, defender las intervenciones presupone que un gobierno es capaz de identificar con exactitud cuándo un cambio de las condiciones del mercado es transitorio o duradero. Por último, si los agentes privados conocen que, ante cada perturbación temporal, se aplicará una protección temporal, tenderán a sobreinvertir en las industrias que registren, en términos medios, más perturbaciones, generando una asignación ineficiente de los recursos.

Se consideran ahora las posibles respuestas del resto del mundo ante la aplicación de las políticas descritas por parte de cierta nación, lo cual ayudaría a desmontar, en parte, la falacia populista del partido de Le Pen. Supongamos que toda la industria francesa se puede calificar de decadente, y que precisa protección (permanente, ante shocks que serían, asimismo, permanentes). El cierre de las fronteras a productos del exterior, justificado mediante la función de bienestar social conservadora, generaría una serie de represalias comerciales por parte de terceros, que provocarían enormes pérdidas para las industrias exportadoras, y para aquellas que utilicen inputs importados, del país que impone en primer lugar las restricciones, en este caso Francia. El crecimiento del empleo en los sectores protegidos podría verse más que compensado por la pérdida de puestos de trabajo en el sector exportador<sup>(1)</sup>. En definitiva, la represalia por parte de terceros generaría una pérdida de rentas reales en alguna otra rama de actividad, distinta a la protegida, algo que se debería tener en cuenta en la función conservadora de bienestar social, y que podría cambiar radicalmente las intervenciones recomendadas anteriormente.

En esta misma línea, otra razón para no poner en marcha políticas de protección, siquiera temporales, se referiría a la introducción del bienestar de terceros países en la función social de nuestro país (por ejemplo, otorgando pesos negativos al bienestar de los estados más ricos, y positivos al de los más pobres), esto es, tratar de captar la solidaridad internacional de los ciudadanos de una determinada sociedad. Otra posibilidad sería la consideración de las pérdidas infringidas a terceros países en la función social nacional, explicitando que la sociedad estima perjudicial afectar negativamente con sus políticas a dichos estados. De este modo, crear y mantener un marco de comercio "estable" (evitar las represalias) entraría con un peso positivo en las funciones de bienestar social de las naciones. El siguiente paso en el razonamiento se referiría a cómo introducir todas las cuestiones mencionadas en una función social nacional. Una primera respuesta aludiría a ciertos organismos internacionales.

Por último, cabe destacar, que, en este contexto, adquieren cierta lógica las restricciones voluntarias a la exportación, toda vez que constituyen la política de protección de industrias decadentes más beneficiosa para el exportador, que captura la renta de la cuota.

## 6.8- Otros argumentos:

Para finalizar, se exponen otra serie de argumentos utilizados, en mayor o menor medida, para apoyar políticas restrictivas del comercio:

1) Se supone que existe un salario real rígido a la baja en la economía, fijado a un nivel tal que no permite la consecución del pleno empleo. Este caso fue descrito por Brecher (1974), que llega a la conclusión de que si el bien importado es intensivo en factor trabajo, un arancel puede aumentar el nivel de empleo de la economía, a través del incremento del salario de equilibrio compatible con el pleno empleo, en la línea del Teorema de Stolper-Samuelson<sup>(1)</sup>. No obstante, la política de primer óptimo sería, una vez más, un subsidio a la utilización del factor trabajo, dado que un arancel generaría el traslado de todo tipo de factores hacia el sector protegido, lo cual sería excesivo desde el punto de vista de la eficiencia.

2) Aunque el comercio no afecte, a nivel global, al nivel de empleo y salarios de los países importadores, sí podría resultar una fuente de problemas para parte de los sectores más desfavorecidos de la sociedad, los trabajadores no cualificados. Según tesis difundidas en tiempos recientes, el comercio con países del Tercer Mundo, exportadores de productos intensivos en mano de obra no cualificada, habría reducido el nivel de empleo de ese factor en la Unión Europea, cuyos mercados suelen ser más rígidos, y habría aumentado la desigualdad salarial entre los trabajadores sin cualificación y los cualificados en zonas con mercados laborales menos intervenidos, como Estados Unidos. Este tipo de efectos, que dependen del peso de los países exportadores en el comercio mundial y de la respuesta de los precios ante la competencia exterior, parecen ser reducidos<sup>(1)</sup>, y, en cualquier caso, existirían políticas de intervención de un grado más elevado de optimalidad que el arancel<sup>(1)</sup>.

3) Otra fuente de destrucción de empleo relacionada con el comercio sería la deslocalización industrial, cuyo ejemplo paradigmático lo constituiría la industria alemana, y su desplazamiento hacia países del antiguo bloque soviético. De nuevo, no existe evidencia concluyente sobre la sustituibilidad perfecta entre los trabajadores nacionales y extranjeros, lo que implicaría que la respuesta del empleo ante los diversos shocks, incluidos los comerciales, sería similar en el país de origen y en el de destino.

4) Un último efecto del libre comercio para los salarios y el empleo de los trabajadores menos cualificados en los países industrializados se referiría a la competencia ejercida por los inmigrantes. De nuevo, la evidencia empírica sugiere que estos efectos son muy reducidos<sup>(1)</sup>, en gran medida porque la circulación de trabajadores se encuentra muy restringida.

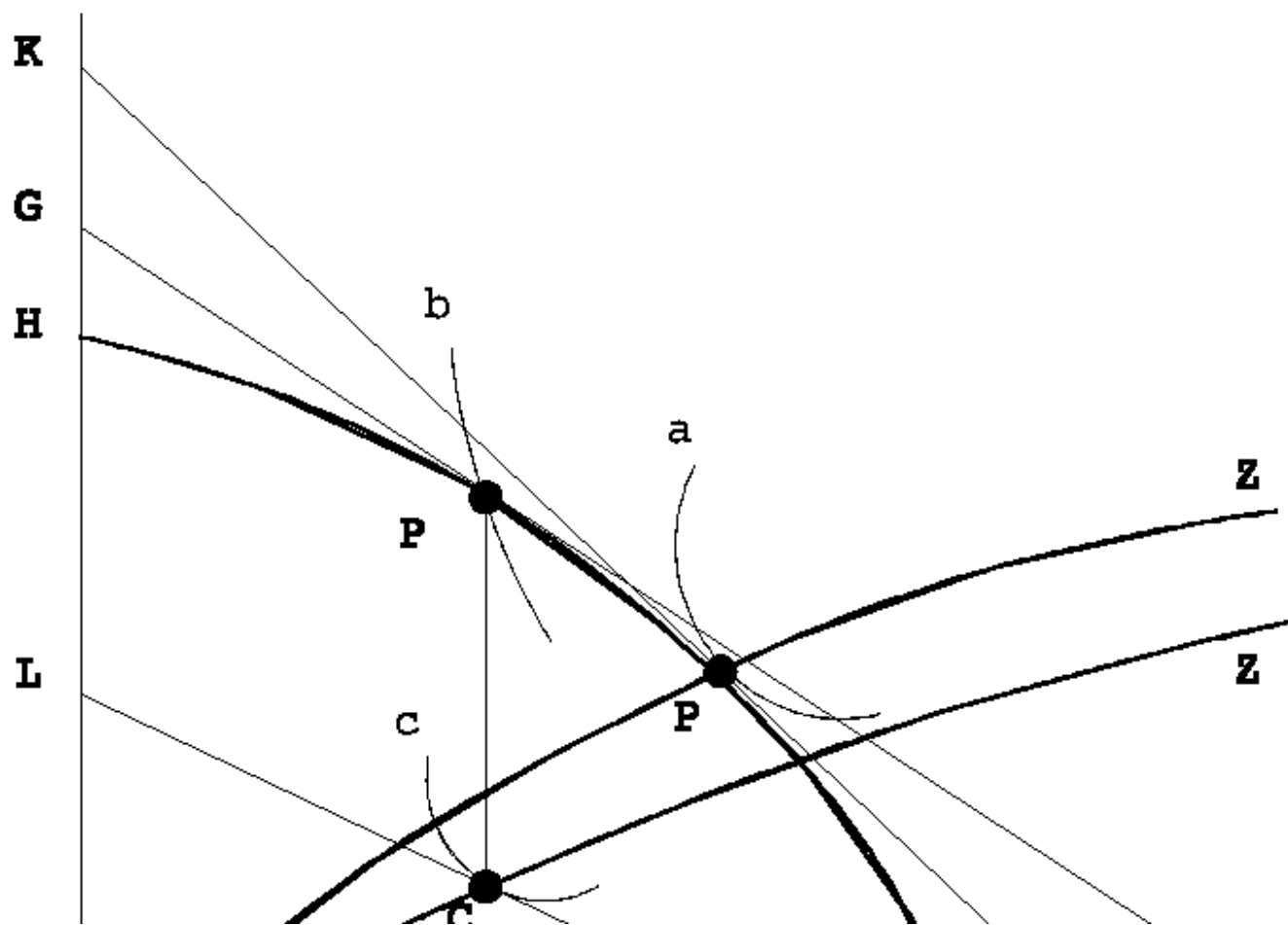
## **6.9- El tipo de cambio como instrumento de protección:**

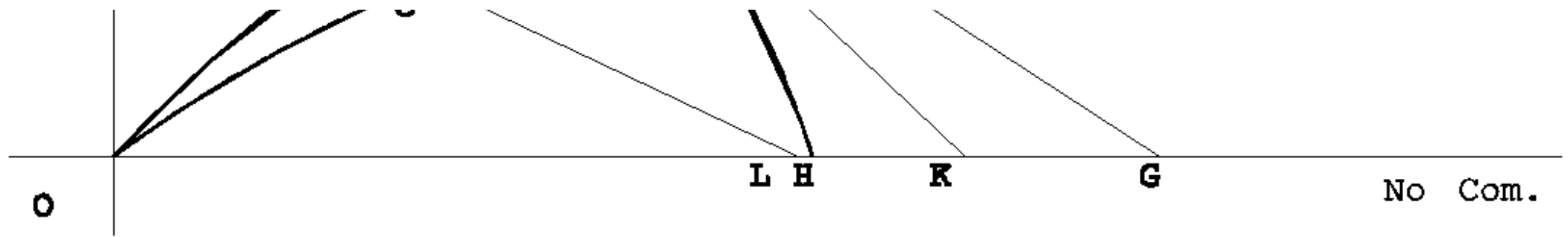
### 6.9.1- Instrumentación:

El tipo de cambio, que a lo largo de la presente sección definiremos como unidades de moneda nacional a entregar a cambio de una unidad de moneda extranjera<sup>0</sup>, puede analizarse desde diversos puntos de vista. En primer lugar, su utilización como instrumento de política monetaria, en cuya línea se situarían, por ejemplo, los análisis sobre monedas ancla o la literatura referida a los denominados *currency boards*. Otro conjunto de modelos se centraría en los factores que determinan la evolución de la variable (por ejemplo, las teorías de paridad del poder de compra), y en su utilidad como instrumento de protección, en el sentido de que una devaluación permite aumentar la demanda de productos, tanto externa (exportaciones) como interna (sustituyendo importaciones), del país que la realiza. En este trabajo nos centraremos en este último aspecto.

El tipo de cambio determina el valor, en moneda nacional, de las importaciones. Por tanto, sus movimientos permiten alterar los precios relativos y absolutos de ciertos bienes producidos en el interior del país respecto a las mercancías extranjeras<sup>0</sup>. El tipo de cambio se puede utilizar, con ello, para estimular la producción del sector de los bienes comerciables (exportaciones, o los que compiten con importaciones), en respuesta a algún tipo de shock exógeno que generase un descenso del empleo en dicho sector.

Com.





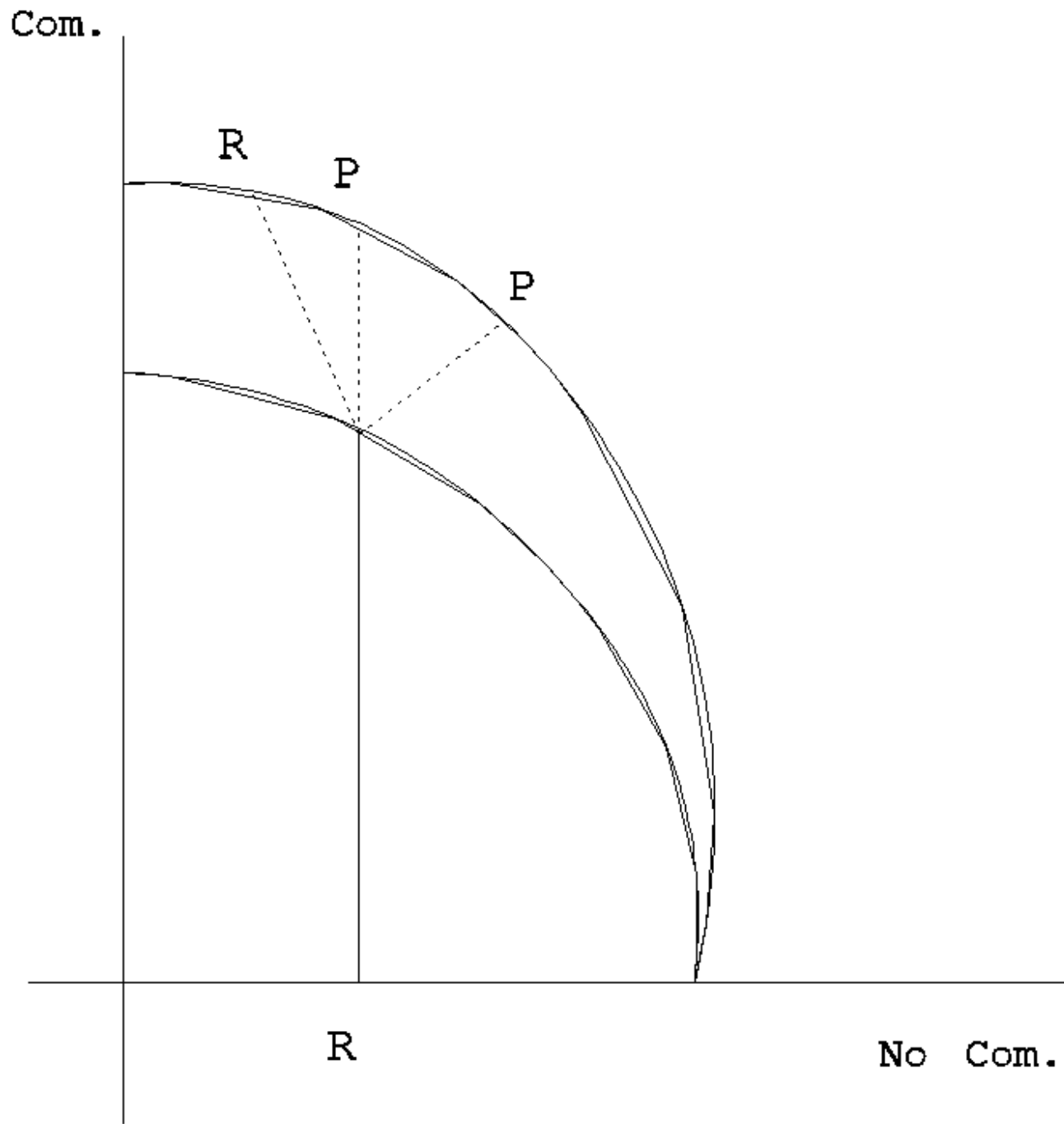
En el gráfico 17 se muestra una representación de una hipotética economía, dividida en dos sectores, el de bienes comerciables, sometidos a la competencia exterior (en un país pequeño en relación al tamaño del mercado, este grupo incluiría las exportaciones y los productos sustitutivos de importaciones), y el de los no comerciables, que por su naturaleza no se enfrentan a la competencia de los productos foráneos. Este esquema<sup>(1)</sup> nos ayudará a analizar cómo una alteración del tipo de cambio genera protección para determinados sectores.

La Curva de transformación entre comerciables y no comerciables sería HH', la curva de indiferencia sería a, y bajo el supuesto de balanza por cuenta corriente equilibrada, el punto de equilibrio inicial sería P, con un cociente de precios relativos entre ambos sectores igual a la pendiente de la curva KK', y el patrón de consumo dado por la curva de gasto OZ.

Se supone ahora que se desea proteger el sector de los bienes comerciables, llevando la economía al punto P'. Para ello, y suponiendo que el precio nominal de los no comerciables está fijado exógenamente, se requeriría una devaluación del tipo de cambio nominal que eleve el precio interno de los bienes comerciables y altere el cociente de precios relativos (en el gráfico, pendiente de la recta GG').

Esta devaluación, que lleva la producción al punto P', también altera el patrón de absorción interna en contra de los comerciables (la curva de gasto se moverían de OZ a OZ'). Si el precio de los no comerciables es constante, aparece un exceso de demanda de los mismos, cuya eliminación exige la restricción de la absorción interna hasta OL'. En definitiva, la economía acabaría en el punto de producción P', con una absorción por valor de C, y un superávit por cuenta corriente de P'C.

Vista la instrumentación de la protección a través del tipo de cambio, se puede analizar ahora su papel para contrarrestar la pérdida de empleo que se produciría en el sector comerciable ante un determinado shock exógeno, como sería el caso de la denominada *dutch disease*<sup>(2)</sup>, que consiste en aumento rápido y fuerte de la productividad del sector de productos comerciables, representado por un desplazamiento de la curva de transformación hacia afuera verticalmente (véase gráfico 18).



Si el objetivo de las autoridades fuera que no se produjeran movimientos netos de recursos entre ambos sectores, la economía debería producir en el punto P', en la vertical de R (en el paso de R a P' no varía el output de los no comerciales).

La cuestión sería, por tanto, dónde llegaría a producir la economía si el tipo de cambio (precio monetario de los bienes comerciables) fuera flexible y se mantuviera el pleno empleo. Denominaremos al punto de llegada P. Si la situación final es la recogida en el gráfico, la protección vía tipo de cambio consistiría en arrastrar a la economía al punto P', para prevenir la caída del empleo en el sector de bienes comerciables.

Para examinar la posición de los puntos P y P', se analizan dos posibilidades:

A) Descubrimiento de reservas de petróleo sin aumento marginal de la productividad de los factores: en este caso, la producción del sector comerciable crecería en una cuantía uniforme, con independencia de la cantidad de recursos utilizados en el mismo.

En términos gráficos, la pendiente de precios relativos en el punto P' sería igual a la del punto R, y con el precio nominal de los no comerciables dado, el tipo de cambio debería ser el mismo antes y después del shock de oferta. Dado que el descubrimiento de estas reservas y su exportación generarían un superávit comercial y ciertas tensiones apreciatorias de la moneda, la intervención óptima en este caso consistiría en devaluar para mantener estable el tipo de cambio nominal.

B) Aumento de productividad proporcional y neutral (en términos de composición factorial) en el sector de bienes comerciables: la pendiente de precios relativos en P' sería mayor que la del punto R, y el tipo de cambio en un mundo sin intervención estaría más apreciado en P' que en R.

En este caso el punto P puede estar a la derecha o a la izquierda del punto P'. Dicha situación dependería de la fortaleza relativa de dos efectos: por un lado, la propensión marginal a consumir bienes no comerciables provocaría que se retirasen recursos del sector comerciable (P más a la derecha de P'). Por otro lado, la mayor productividad del sector comerciable atraería todo tipo de factores (P más a la izquierda de P').

Si, finalmente, el punto P quedara a la derecha de P', sería necesaria una protección del sector de bienes comerciables (devaluación del tipo de cambio).

La economía noruega constituiría, a grandes rasgos, un ejemplo claro de lo que se ha analizado. El descubrimiento de las reservas de petróleo del Mar del Norte generó un fuerte aumento de la producción (y, por tanto, de la productividad aparente de los factores) del sector de exportación (de bienes primarios).

El mencionado incremento de la productividad conduce, por un lado, a un aumento de renta y, con ello, del consumo de bienes no comerciables, cuya proporción viene determinada por la propensión marginal a consumir este tipo de productos. Por otro lado, la expansión del sector petrolífero atrae recursos, retirándolos del resto de la economía. Si la economía llegara al punto P del gráfico (predominaría el efecto consumo), y el objetivo fuera mantener el nivel de empleo del sector de comerciables, la vuelta al punto P' se podría lograr mediante una devaluación del tipo de cambio.

El análisis se suele plantear más a menudo sobre la base de tres sectores. En este caso, dentro de los comerciables hay un sector avanzado, que registra el incremento de productividad, y otro retrasado. El objetivo sería proteger el nivel de empleo del sector atrasado.

Se consideran factores de producción inmóviles, salvo uno, que se utiliza en las tres industrias, y se centra el análisis en el empleo del factor específico y su renta real. Los efectos del aumento de la productividad del sector avanzado serían tres:

(a) Gasto: parte de la nueva renta que genera el crecimiento de productividad se gastará en el consumo de bienes no comerciables, por lo que su demanda superará, momentáneamente, a su oferta. Al tiempo, aparece un superávit por cuenta corriente, dado el aumento de la producción de bienes comerciables, con precios relativos constantes. Sin intervención, el tipo de cambio tendería a apreciarse, y caería el output del sector atrasado, al abarataarse las importaciones. Por otro lado, el aumento de ingresos del sector público (derivado del crecimiento de la renta) puede destinarse a favorecer a este sector.

(b) Movimiento directo de recursos: ante un aumento de productividad, el sector avanzado atraerá nuevos factores de producción.

(c) Movimiento indirecto de recursos: el sector avanzado también atrae recursos del sector no comerciable, con lo que caería su oferta, y se agravaría la apreciación de la moneda y el efecto negativo sobre el sector atrasado.

Dado que los efectos (a) y (c) operan a través del tipo de cambio, podrían ser contrapesados con una devaluación de la moneda, combinada con otras políticas (por ejemplo, con la reestructuración del sector atrasado).

De nuevo, nos encontraríamos con que la política más aplicada (la devaluación) parece no ser la de primer óptimo: en este caso, sería menos distorsionador subvencionar la compra de productos del sector atrasado a través de un impuesto sobre las mercancías no comerciables. El arancel o la cuota, por su parte, añadirían una perturbación más: crecimiento excesivo de todo el sector de comerciables, incluido el avanzado.

La justificación del mantenimiento del nivel de empleo del sector atrasado vendría dada por:

- 1) Necesidad de mantener las rentas de los factores específicos del sector tras un cambio brusco de las condiciones del mercado, por la existencia de una función de bienestar social conservadora, o presiones de grupos de interés de todo tipo.
- 2) Existencia de factores inmóviles en el sector, o dichos factores son móviles, pero el sector es intensivo en trabajo, y su crisis generaría fuertes aumentos del desempleo agregado.
- 3) La mejora de la productividad del sector avanzado puede generar señales falsas, esto es, incentivar en demasía la inversión en el sector, ante shocks temporales.
- 4) Mantener un tipo de cambio apreciado con un superávit corriente estaría perjudicando a las rentas del sector comerciable (sustitutivo de importaciones), frente a las del sector no comerciable, precisamente el que acoge a los grupos que tienen mayor "poder de mercado" en la toma de decisiones del gobierno (funcionarios, etc.).

En contra de estos razonamientos, se puede señalar que, en presencia de salarios elevados y rígidos (la situación que se conoce, en las nuevas teorías keynesianas, como de "paro neoclásico"), el arancel protege el empleo del sector atrasado a costa del resto de la economía, a través del aumento del precio de los insumos fabricados en el interior del país, y el incremento de la inflación, que repercute, a su vez, en los costes salariales generales.

Por último, se puede plantear la cuestión de, en el modelo descrito, la elección entre un arancel y una devaluación. La respuesta dependerá de si es necesario que la protección sea temporal, en cuyo caso se preferiría una devaluación; de si las devaluaciones están menos restringidas, como práctica comercial, que los aranceles; y de si sus efectos de protección son menos visibles que los de un arancel para los consumidores, y para los socios comerciales. Además, cabría considerar otros efectos, a nivel macroeconómico, de la devaluación, como la alteración de la relación real de intercambio (algo que el arancel sólo lograría en el caso de países grandes respecto al tamaño del mercado), el aumento de reservas del banco central que supone, etc.

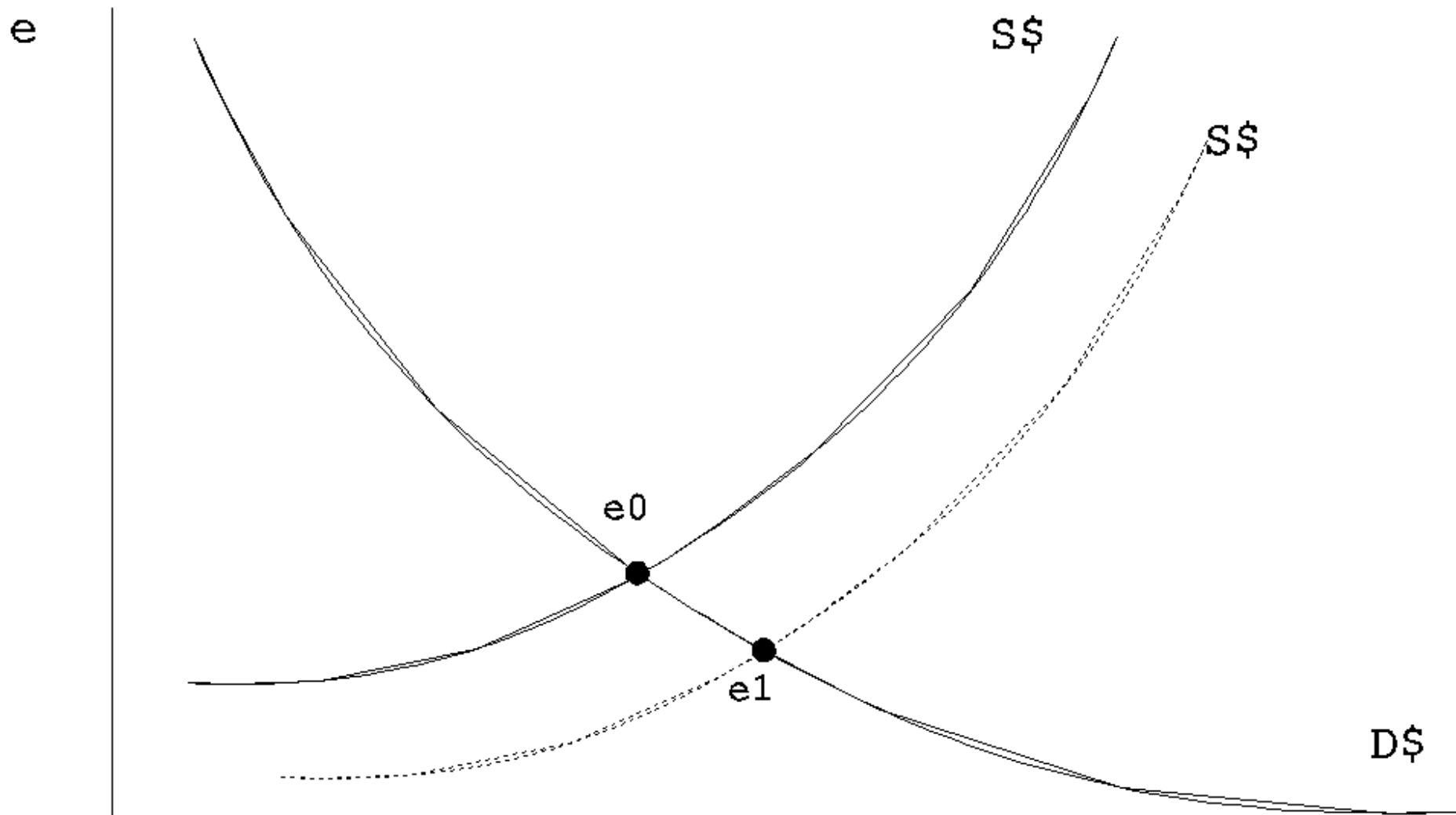
#### 6.9.2- Modelos macroeconómicos:

En el epígrafe anterior se ha examinado el efecto de una variación del tipo de cambio sobre la asignación de recursos en el interior del país. A continuación, analizaremos



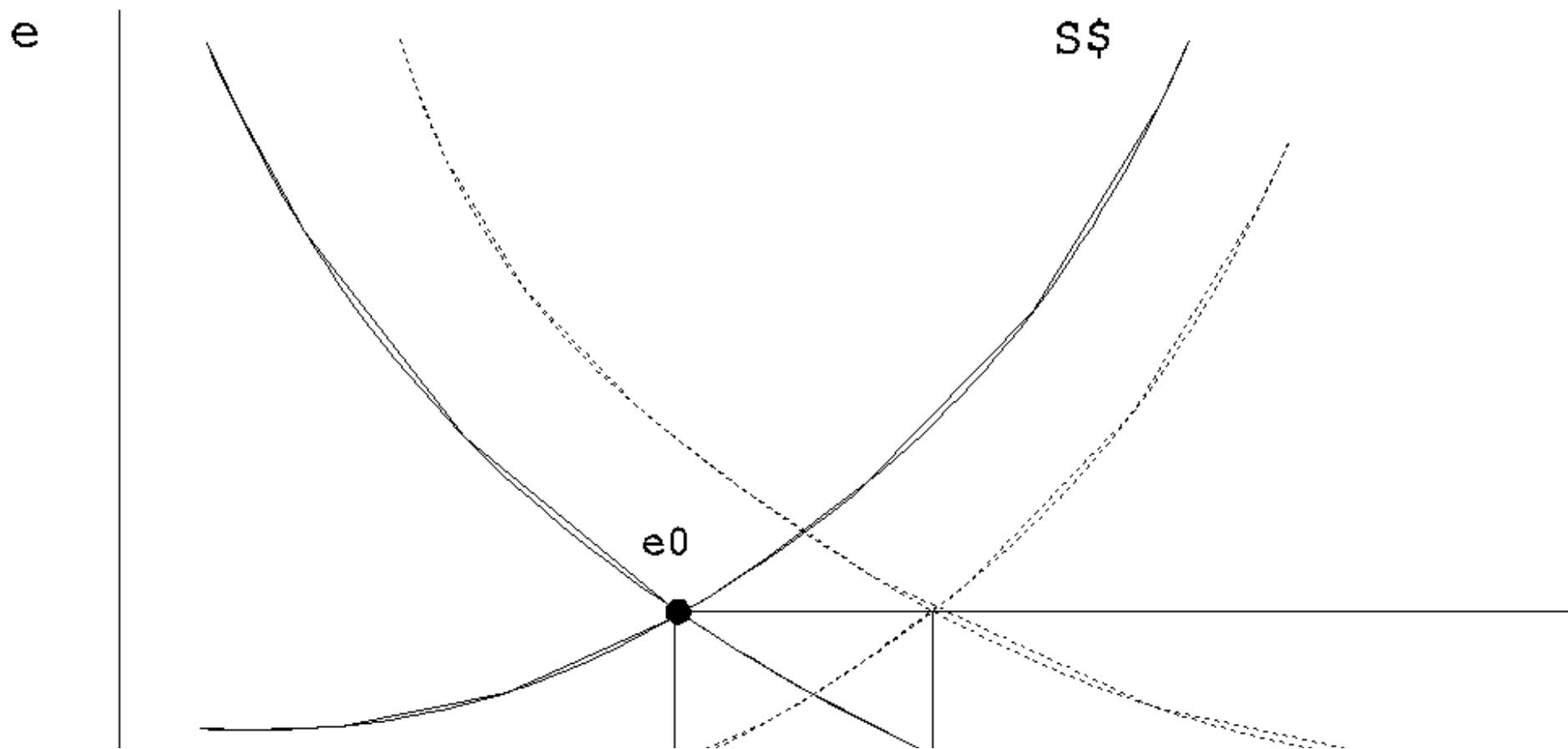
cómo una devaluación de la moneda<sup>(1)</sup> puede generar un aumento de la demanda exterior de los productos del país que la aplica, y una reorientación de la demanda interna. En otro sentido, la devaluación es uno de los instrumentos de los que dispone la autoridad económica, en teoría, para hacer frente a una recesión.

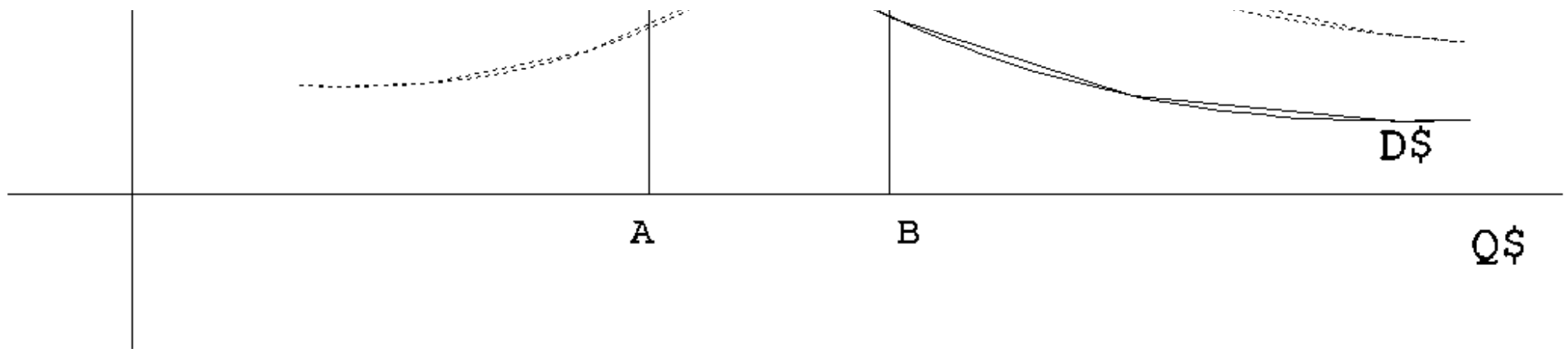
Imaginemos una situación en la que, en determinado país, se produce una caída del consumo privado, en presencia de ciertas políticas monetaria y fiscal. La caída del consumo afecta tanto a la producción nacional como a la exterior, y por tanto da lugar a una disminución de las importaciones, y a un aumento del saldo de balanza comercial (exportaciones menos importaciones de bienes y servicios).



Q\$

Antes de proseguir el análisis, vamos a describir brevemente los dos tipos de sistemas de determinación del tipo de cambio a los que pueden adherirse los países. Bajo un régimen de tipos de cambio flexibles, la determinación del valor de la moneda se deriva del juego de oferta y demanda de divisas. En principio, la oferta de divisas está alimentada por los exportadores de bienes y servicios (empresas nacionales que obtienen moneda extranjera tras vender sus productos) y los importadores de capital, mientras que la demanda abarca las peticiones de los importadores de bienes y servicios (que necesitan divisas para comprar sus productos en el exterior) y los exportadores de capital. El cruce de la oferta y la demanda de divisas determina el tipo de cambio en un momento dado (véase gráfico 19). Ahora, si desde el punto de equilibrio  $e_0$  se produce un aumento de la oferta de divisas, el tipo de cambio tenderá a apreciarse, hasta  $e_1$ , por ejemplo.





El sistema de tipos de cambio fijos o semifijos supondría que las autoridades se comprometen a defender una paridad acordada con sus socios comerciales comprando y vendiendo divisas en el mercado. Supongamos que dicha paridad es  $e_0$ . Ante un incremento de la oferta de divisas, si las autoridades no desean que el tipo de cambio se aprecie, deberán comprar ese exceso de oferta, esto es, la demanda de divisas se hace totalmente elástica al nivel  $e_0$  (véase gráfico 20). Las autoridades monetarias comprarían  $AB$  divisas, aumentando sus reservas en la misma cuantía<sup>0</sup>. En sentido contrario, si, tras un aumento de la demanda de moneda extranjera, el tipo de cambio tendiera a depreciarse, el Banco Central debería vender divisas al precio  $e_0$ , con lo que la oferta se haría elástica (en nuestro ejemplo, vendería  $AB$  de sus reservas). El sistema de tipos semifijos funciona de manera similar, con bandas de fluctuación, más o menos reducidas, alrededor de  $e_0$ .

Volviendo al tema que nos ocupa, el superávit comercial genera un descenso de la demanda de divisas, y por tanto la moneda comenzará a apreciarse. Dicha apreciación deprime el sector exportador, y reduce la competitividad de las industrias que compiten con importaciones.

En esta situación, la política de primer óptimo debería dirigirse hacia la fuente de la distorsión, esto es, consistiría en restaurar la demanda interna. Entre las posibles intervenciones, se pueden señalar los subsidios a determinados sectores (que generan distorsiones, al aplicarse a unos, y no a todos cuando el problema de falta de demanda es global); un arancel o una cuota de importación, que incentivarían el traslado de población activa desde el grupo de parados al sector que compite con importaciones, pero también desde el sector exportador, algo que sería ineficiente; por último, una devaluación<sup>0</sup> restauraría la demanda de los bienes nacionales que compiten con importaciones, y generaría un incremento de la demanda exterior, vía exportaciones. No obstante, el potencial inflacionista de las devaluaciones podría llevar a las autoridades monetarias a "esterilizar" la intervención, esto es, a enfriar de nuevo la demanda mediante incrementos en los tipos de interés.

En relación con este tema, en la actualidad se presentaría un dilema político de difícil solución. Las conclusiones derivadas de la conocida teoría de la inconsistencia temporal de las políticas óptimas<sup>0</sup> implicarían la existencia de Bancos Centrales independientes del Gobierno, dedicados en cuerpo y alma a "crear recesiones" para rebajar la inflación<sup>0</sup>, dadas sus diferentes funciones de pérdida social<sup>0</sup>. Así, nos encontraríamos con el Banco Central "creando recesiones", y el Ministerio de Trabajo respondiendo a las demandas de los sectores más afectados a través de mayor protección comercial, lo que, a su vez, puede influir, de forma negativa, sobre la inflación<sup>0</sup>. En definitiva, la protección puede reducir los beneficios de tener un Banco Central independiente, pero también evitaría algunos costes del mismo, en forma de más desempleo<sup>0</sup>.

Por último, podemos analizar la existencia de una recesión a nivel mundial, que se filtraría a un país pequeño a través de su demanda de exportación. En este caso, el incremento de la protección comercial vía aranceles no tiene sentido, ya que el sector exportador se vería afectado doblemente: primero, por la recesión, y, en segundo lugar, por el traslado de recursos al sector que compite con importaciones al que daría lugar la elevación de aranceles.

La respuesta más adecuada sería, de nuevo, un incremento autónomo de la demanda nacional, o una devaluación de la moneda, que compense la pérdida de mercados de exportación. Esto nos llevaría a examinar otra cuestión, la de si los aranceles excesivos pueden llevar a una recesión, o al menos agravar la ya existente. La respuesta parece ser afirmativa, tanto por lo que se derivaría de la experiencia histórica de los años 30, como por pura lógica económica: si la demanda interna se encuentra deprimida, el repunte de la actividad descansaría en la posible expansión de las exportaciones, que no se daría ante el endurecimiento de los regímenes arancelarios.

#### A) Modelos con demanda agregada:

En un modelo macroeconómico de una economía abierta, la demanda agregada se formaliza incluyendo una función que represente el saldo por cuenta corriente:

$$DA = C(Y,T) + I(i) + g + c/c (eP^*/P, Y, Y^*)$$

donde C es la función de consumo, Y la renta nacional, I la función de inversión, i el tipo de interés real, g el gasto público, y c/c la balanza por cuenta corriente. Esta última depende positivamente de la renta exterior ( $Y^*$ ), dado que un aumento de la misma incrementaría las exportaciones; negativamente de la renta nacional (Y), por el aumento de importaciones a que daría lugar su incremento, bajo el supuesto de propensión marginal a importar positiva; y positivamente del tipo de cambio real, si se cumple la conocida condición de Marshall-Lerner (la suma de las elasticidades de exportaciones e importaciones a movimientos en el tipo de cambio es superior a la unidad). Desde otro punto de vista, la ecuación mostrada es la representación de una curva IS en una economía abierta.

En el presente epígrafe partimos de una economía sin precios<sup>0</sup>). Así, cualquier aumento de la demanda agregada generaría incrementos del nivel de empleo y renta de la economía. Uno de los posibles factores que impulsarían la demanda es una devaluación, cuyo esquema de funcionamiento sería el siguiente: al devaluar, y suponiendo que se cumple la condición Marshall-Lerner, se produciría un aumento del nivel de exportaciones, y un descenso del nivel de importaciones, lo cual genera un incremento de la demanda agregada, y del nivel de renta de la economía.

Este incremento de renta propicia un aumento de la demanda de dinero y, consecuentemente, del tipo de interés, y se utiliza, en parte, en el consumo de importaciones. El incremento del tipo de interés nominal generaría un aumento del tipo de interés real y, por tanto, un descenso de la inversión. Tanto el desvío de renta hacia importaciones como la caída de la inversión propician que el aumento final de la demanda no sea tan elevado como el inicial.

Algunas elaboraciones más sofisticadas, en la línea del modelo simple descrito anteriormente, toman en consideración combinaciones de sistemas de tipos de cambio fijos o flexibles con movilidad perfecta del capital o movilidad imperfecta del capital, y se aplican a un países grandes o pequeños, en relación al mercado mundial<sup>(1)</sup>.

En general, estos modelos se centran en los distintos efectos de las políticas monetarias y fiscales según la economía sea abierta o cerrada, y según el sistema de tipos de cambio y de libertad del capital que elija, no en las devaluaciones<sup>(1)</sup>. El instrumento "tipo de cambio" es efectivo para lograr el equilibrio interno y externo en el supuesto de tipos de cambio fijos y movilidad imperfecta de capital. Por ejemplo, con paro y déficit de balanza de pagos, se propone una política de devaluación que aumente la demanda interna, al tiempo que cierra el déficit de la balanza por cuenta corriente.

## B) Modelos con oferta y demanda:

Para introducir en los modelos de economías abiertas la variable "precios", se pueden seguir, a grandes rasgos, dos patrones: la síntesis neoclásica y el modelo monetario de balanza de pagos.

El mecanismo de funcionamiento de una pérdida de valor de la moneda, en el caso de la síntesis neoclásica, sería el siguiente<sup>(1)</sup>: tras una devaluación nominal<sup>(1)</sup> se producen dos efectos sobre los precios. El primero, inmediato: se eleva el precio de las importaciones, parte de las cuales entran en el IPC nacional. El segundo, a más largo plazo: si se parte del equilibrio en todos los mercados, un aumento de la demanda agregada presionaría al alza sobre la producción, por lo que las empresas desearían aumentar su escala productiva y demandarían, entre otras cosas, más empleo. El exceso de demanda de trabajo generaría que los salarios nominales comenzaran a crecer (dado que las empresas compiten por los trabajadores), y con ellos, suponiendo un sistema de fijación de precios por mark-up<sup>(1)</sup>, la tasa de inflación. El aumento de los precios eleva el tipo de interés (disminuye la oferta real de saldos monetarios), y reduce algo el exceso de demanda agregada. El modelo alcanza un nuevo equilibrio cuando los excesos de demanda en todos los mercados se han eliminado. El resultado sería un incremento de los precios en la misma proporción que el tipo de cambio nominal, dejando inalterado el tipo de cambio real (cociente  $eP^*/P$ ). Los salarios nominales se incrementarían, aunque en igual cuantía que los precios, y el nivel de producción y renta, y la tasa de paro alcanzarían su valor "natural", esto es, el que fijan las condiciones estructurales de la economía<sup>(1)</sup>.

Estos modelos de síntesis neoclásica<sup>(1)</sup> pueden ser utilizados para justificar, en parte, la racionalidad macroeconómica<sup>(1)</sup> de los programas de ajuste y estabilización al uso del Fondo Monetario Internacional, aplicados en economías como las latinoamericanas, y, más recientemente, en las del sudeste asiático. Si la economía funcionara como una síntesis neoclásica, y partiera de una situación de paro y déficit en la balanza por cuenta corriente (desequilibrio interno y externo), el modelo nos permite:

(a) Justificar la no intervención de la autoridad: el exceso de oferta de trabajo presiona a la baja al salario nominal, y, vía *mark-up*, a los precios. La deflación hace crecer el valor real de los saldos monetarios en circulación, con lo que el tipo de interés caería. Esto supondría un estímulo para la demanda de inversión y de consumo, con lo que aumentará la demanda de empleo y, al existir paro, también el empleo. Así, casi de manera automática, se iría alcanzando el equilibrio interno.

Por otro lado, con un déficit por cuenta corriente existe cierta tendencia a que la moneda se deprecie<sup>(1)</sup>. Si el sistema de tipos de cambio es fijo, esto obligaría a efectuar una venta de reservas por parte del banco central, que no sería "esterilizada" (compensada con el aumento de otra partida como el crédito interno). El descenso de la oferta monetaria generaría un aumento del tipo de interés, lo cual, a su vez, daría lugar a una caída de la demanda interna, y por tanto de las importaciones. De nuevo, las fuerzas de los mercados acabarían conduciendo a la economía al equilibrio externo.

El problema, no obstante, es claro: el ajuste "automático" es lentísimo, tiene efectos contrapuestos, según lo tomemos desde el punto de vista interno o externo, y no es claro que todas las economías funcionen según este modelo tan simple, especialmente aquellas en las que las rigideces estructurales impedirían, casi por definición, que el equilibrio interno llegue a alcanzarse de manera automática<sup>(1)</sup>. Además, es difícil evaluar todos sus costes (por ejemplo, el modelo no nos dice cuál es el salario en la situación final).

(b) Programas de ajuste "tipo FMI": este tipo de programas, que acompañan como condición imprescindible a los fondos prestados a las naciones en apuros por el organismo internacional<sup>(1)</sup>, suelen consistir en políticas restrictivas de demanda muy fuertes (especialmente en el apartado fiscal) para asegurar el equilibrio externo<sup>(1)</sup>, generando mucho más paro del existente inicialmente, y en dejar funcionar el ajuste automático para alcanzar el equilibrio interno, procurando, además, liberalizar y desregular la economía.

Otra alternativa sería la devaluación de la moneda, que ajustaría de manera rápida el sector externo evitando la presencia de paro y la pérdida de reservas de la opción (a), y el ajuste lento y el aumento intermedio del paro de la opción (b). Por supuesto, se trataría de obtener devaluaciones reales, algo difícil en el contexto de hiperinflación que reinaba en la zona, o en el caso de que se permitan indexaciones de los salarios nominales.

En cuanto al modelo monetario, asume la rigidez de la oferta nacional ante los precios<sup>(1)</sup>, y el cumplimiento de la paridad de poder de compra, en términos absolutos<sup>(1)</sup>. Bajo estos supuesto, una devaluación acaba por trasladarse a los precios por completo: los aumentos de la demanda, instrumentados por cualquier vía, no tienen efectos reales. El único resultado tangible sería un aumento del nivel de reservas.

C) Un ejemplo: las devaluaciones de la lira y la libra esterlina:

Como se puede deducir de lo expuesto hasta ahora, la teoría y la evidencia empírica no son concluyentes acerca de lo que nos preguntábamos al inicio del presente epígrafe, esto es, si las devaluaciones de la moneda pueden crear empleo. En definitiva, se trataría de conocer si el tipo de cambio es un instrumento eficaz de protección, en el sentido mencionado, algo que, hoy día, tiene especial relevancia en los países miembros de la Unión Europea, toda vez que van a ceder, en escasos meses, su soberanía sobre la política cambiaria.

Con objeto de arrojar algo de luz sobre el tema, tratando de definir cuando una devaluación tiene éxito como mecanismo de protección, resulta relevante examinar dos casos recientes de devaluaciones monetarias muy fuertes<sup>(1)</sup> en Europa, el de la libra esterlina y el de la lira italiana. En base a los modelos de oferta y demanda que se han analizado en el apartado anterior, trataré de exponer a continuación las condiciones bajo las cuales una devaluación fomenta la actividad económica y/o la creación de empleo, sin dar lugar a incrementos de la inflación<sup>(1)</sup>.

Los factores que afectarían al "éxito" de una devaluación, tal y como se ha definido anteriormente, serían los siguientes:

- 1) El grado de apertura de la economía que devalúa, esto es, la proporción que representa su comercio exterior (exportaciones más importaciones) en el total del Producto Interior Bruto. Parece evidente que un mayor grado de apertura aumentaría la eficacia, como impulsora de la actividad, de una devaluación, al tiempo que incrementaría los riesgos de que esta acabara por traducirse en un aumento de la inflación.
  
- 2) La eficacia depende, igualmente, de si la protección comercial que genera la devaluación se ve complementada con otra serie de medidas arancelarias, etc.
  
- 3) Es importante determinar, igualmente, si la devaluación nominal de la moneda aumenta realmente la competitividad de la economía, esto es, si se traslada al tipo de cambio real. Esto, a su vez, se ve influido por la rigidez y el grado de ajuste de los salarios y los márgenes en los sectores expuestos (exportadores y los que compiten con importaciones). Pensemos, por ejemplo, en exportadores que deciden aprovechar la coyuntura para mejorar sus márgenes de beneficios, o en sindicatos que pretenden aumentar sus salarios reales. En el caso extremo, los precios de exportación no se moverían.

En relación con este factor, para determinar cuándo una devaluación puede llegar a tener éxito habría que examinar los procesos de negociación salarial<sup>(1)</sup>, así como la fortaleza de los sindicatos, y el grado de oligopolio que sufren las industrias expuestas (aunque también se señala que las empresas grandes están en mejores condiciones para aprovechar las nuevas ventajas adquiridas).

- 4) Ulteriores aumentos de los costes de los sectores beneficiados, vía precios de los insumos importados, pueden dar al traste con la ventaja adquirida.

5) El éxito depende de si se cumple la condición de Marshall-Lerner, y de cuánto del aumento de la renta nacional se va a dedicar a consumo de importaciones, esto es, de la propensión a importar del país.

6) Dependería, asimismo, de si las exportaciones del país son intensivas en trabajo o en otros factores.

7) Deberíamos examinar si la ganancia adicional del empresario se va a transformar en inversión productiva, algo que tiene mucho que ver con el grado de competencia que exista en el sector.

8) La adaptación del resto de políticas (monetaria y fiscal) determinaría si una devaluación acaba por transmitirse a los precios o al nivel de renta. En este sentido, las políticas monetarias restrictivas (con la creación de Bancos Centrales independientes, etc.) frenarían la primera vía.

9) Depende, igualmente, del grado de movilidad de los factores. Basta con recordar que, en el modelo de Mundell-Fleming, la movilidad perfecta del capital y los tipos de cambio fijos eran la combinación que aumentaba la eficacia de las políticas de demanda de tono fiscal o de estímulo de la demanda exterior. En sentido contrario, la rigidez de uno de los factores (en este caso el trabajo) acompañada de la movilidad perfecta del otro (capital) puede generar tensiones desestabilizadoras por el lado de la oferta, como se señaló anteriormente.

10) Un factor relevante sería el grado de asimetría del shock, esto es, si acaba afectando en mayor medida a la oferta o a la demanda de la economía. Esto, a su vez, es función de los mecanismos de transmisión de cada zona, de las estructuras productivas y, sobre todo, del grado de integración con el área (en nuestro caso, con la Unión Europea).

11) La volatilidad de los tipos de cambio que genere la devaluación restringiría el incremento del comercio del país devaluador, así como la posible pérdida de credibilidad que suponga salir del sistema (opción "elegida" por la libra y la lira) respecto a los países que, con problemas similares, permanecen en el acuerdo (peseta).

12) Es determinante, igualmente, la orientación geográfica de las exportaciones, dado que la moneda puede devaluarse frente al grupo de países con los que había firmado el acuerdo de tipos de cambio fijos, y perder competitividad, sin embargo, frente a sus principales socios comerciales.



13) En el caso de que una devaluación consiga, en última instancia, una mejora del saldo de la balanza corriente, un incremento de la demanda agregada, y un aumento del nivel de actividad general, el descenso del paro aún depende de cuánto crecimiento económico es necesario en cada país para crear empleo. Esto, a su vez, es función, entre otros factores, del grado de histéresis<sup>(1)</sup> de los mercados, de la estructura empresarial, del tipo de empleos que se creen (si son de baja remuneración, el efecto multiplicador de los primeros incrementos de renta será mucho menor).

Visto esto, podemos pasar a analizar el comportamiento de las monedas del Reino Unido e Italia (véase [gráfico 21](#)). En el primer cuadrante se muestra la cotización de ambas monedas frente al marco alemán. Como se puede observar, ambas monedas se mantuvieron relativamente estables hasta septiembre de 1992, en concreto hasta el día 14, en el que la presión de los mercados obligó a devaluar la paridad central de la lira en un 7%, saliendo ambas monedas del mecanismo de cambios del SME el día 17 de dicho mes. La depreciación nominal respecto al marco acumulada entre agosto y septiembre de 1992 fue del 5% (libra) y del 6% (lira).

El tipo de cambio real de ambas divisas (recogido en el segundo cuadrante) había mostrado una ligera pérdida de competitividad desde enero de 1985 hasta el momento de la crisis, y respondió de manera inmediata a la devaluación nominal. Por tanto, uno de los eslabones de nuestra cadena, el hecho de que las devaluaciones nominales no se pierdan en incrementos de precios, parece que se cumplió en ambos casos: la lira ganó, hasta marzo de 1995, un 30% de competitividad frente a la Unión Europea, y la libra un 16%. Posteriormente, esta situación ha revertido en parte (lira) o en su totalidad (libra). La diferencia puede estribar en la reincorporación de la divisa italiana al mecanismo de cambios del SME el 25 de noviembre de 1996, y la mayor relación de la libra con el dólar, que se ha apreciado fuertemente a lo largo de 1997.

La balanza corriente aparece en el siguiente cuadrante. En ambos países el saldo ha mejorado desde septiembre de 1992, en especial en Italia, prácticamente sin sufrir los denominados efectos J<sup>(1)</sup>. Por último, queda recogido en el gráfico inferior de la derecha la evolución de la tasa de paro. Sorprendentemente, dos economías que han sufrido shocks similares, devaluaciones reales de parecida cuantía (incluso más favorable para Italia) muestran, sin embargo, comportamientos divergentes en cuanto a sus tasas de desempleo<sup>(1)</sup>.

Es evidente que algunos de los factores enumerados en la exposición han creado la diferencia, con lo cual se pone de manifiesto que la devaluación, por sí misma, no es condición suficiente para crear empleo o para evitar la destrucción del mismo en los sectores expuestos a la competencia exterior. En el siguiente cuadro se presentan, a modo de resumen, las diferencias entre ambas economías respecto a algunos de los factores enumerados:

	R.Unido	Italia	Ventaja
Apertura (a)	49%	36%	R.Unido
Rigidez del mercado	Menor	Mayor	R.Unido
Precios de importación (b)	11,3%	15,6%	R.Unido

Precios de exportación (c)	10,2%	12,6%	R.Unido
Propensión a importar (d)	1,8	1,8	Ninguno
Orientación de la export.(e)	Menor	Mayor	Italia
Grado de integración	Menor	Mayor	Italia

Fuente: Elaboración propia, a partir de estadísticas nacionales y FMI.

(a) Exportaciones más importaciones respecto al PIB. Datos de 1992.

(b) Incremento, entre 1992 y 1994, de los valores unitarios de importación.

(c) Aumento, entre 1992 y 1994, de los valores unitarios de exportación.

(d) Definida como el incremento de las importaciones respecto al incremento del PIB, entre 1992 y 1994.

(e) Orientación mayoritaria hacia el área respecto a la cual se devalúa. Reino Unido: 12% a EE.UU., 24% a Francia y Alemania. Italia: 7% a EE.UU., 35% a Francia y Alemania.

Para concluir, se presenta, en el gráfico 22, un contraejemplo del éxito que supusieron las devaluaciones de 1992 en Europa, el caso de México, con objeto de abundar en la conclusión del presente epígrafe: una devaluación, por sí sola, no es condición suficiente para que la economía crezca y se genere empleo.

Brevemente, se puede observar como, tras la devaluación del peso en 1995, la economía ha salido de la crisis subsiguiente (provocada, entre otros factores, por la ausencia inmediata de inversión exterior, y la quiebra de parte del sistema financiero) de manera muy rápida, pero parece estar viviendo una suerte de *deja-vu*: la competitividad frente a sus principales socios comerciales<sup>(1)</sup> está disminuyendo a gran velocidad, alcanzando incluso niveles previos a la devaluación, y la balanza por cuenta corriente presenta, de nuevo, saldos deficitarios.

## **7.- Proteccionismo y estructura de los mercados:**

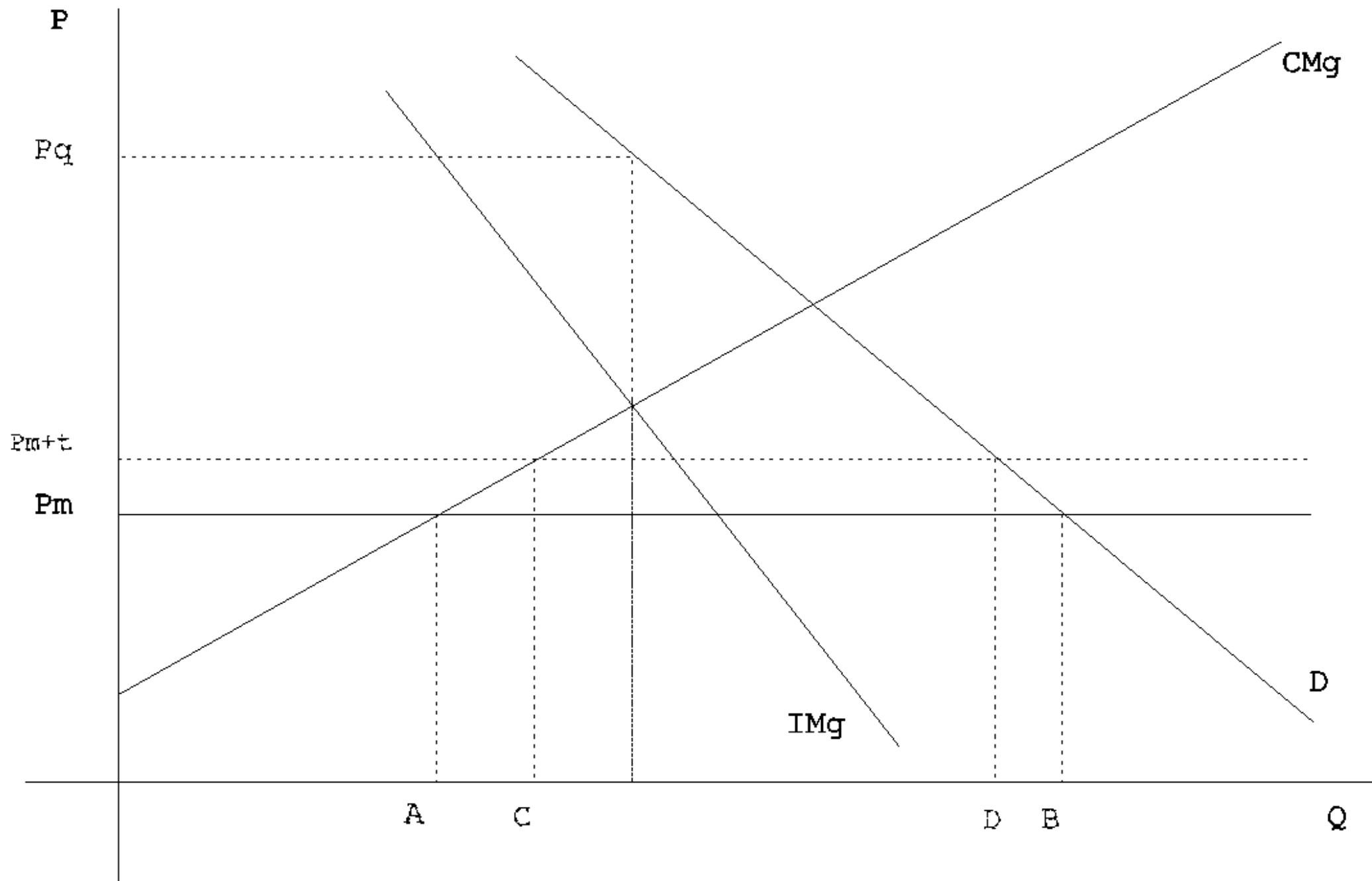
### **7.1- El monopolio:**

Como introducción a la presente sección, vamos a recordar la definición clásica de monopolio: en lugar de los múltiples participantes precio aceptantes que conformarían el mercado de competencia perfecta, determinados sectores pueden estar formados por una sola empresa. Dado su poder de mercado, el monopolista no toma el precio como un dato, sino que puede alterarlo con su comportamiento. En concreto, esto implicaría una igualación de sus costes marginales (derivada primera respecto a la producción de la función de costes totales) a los ingresos marginales (derivada primera de la función de demanda respecto a la producción), en vez de al parámetro precio, como ocurriría en competencia perfecta. Así determina el monopolista la cantidad producida, que se lanza al mercado al máximo precio que la demanda admite.

El resultado es una producción inferior y un precio superior a los de competencia perfecta, apropiándose el monopolista de parte del excedente del consumidor y dando lugar a una pérdida irrecuperable de eficiencia por valor de otra parte del mismo. Por tanto, la solución monopolística es inferior, desde el punto de vista paretiano, a la de equilibrio competitivo.

#### 7.1.1- ¿Cómo afecta el arancel a los beneficios del

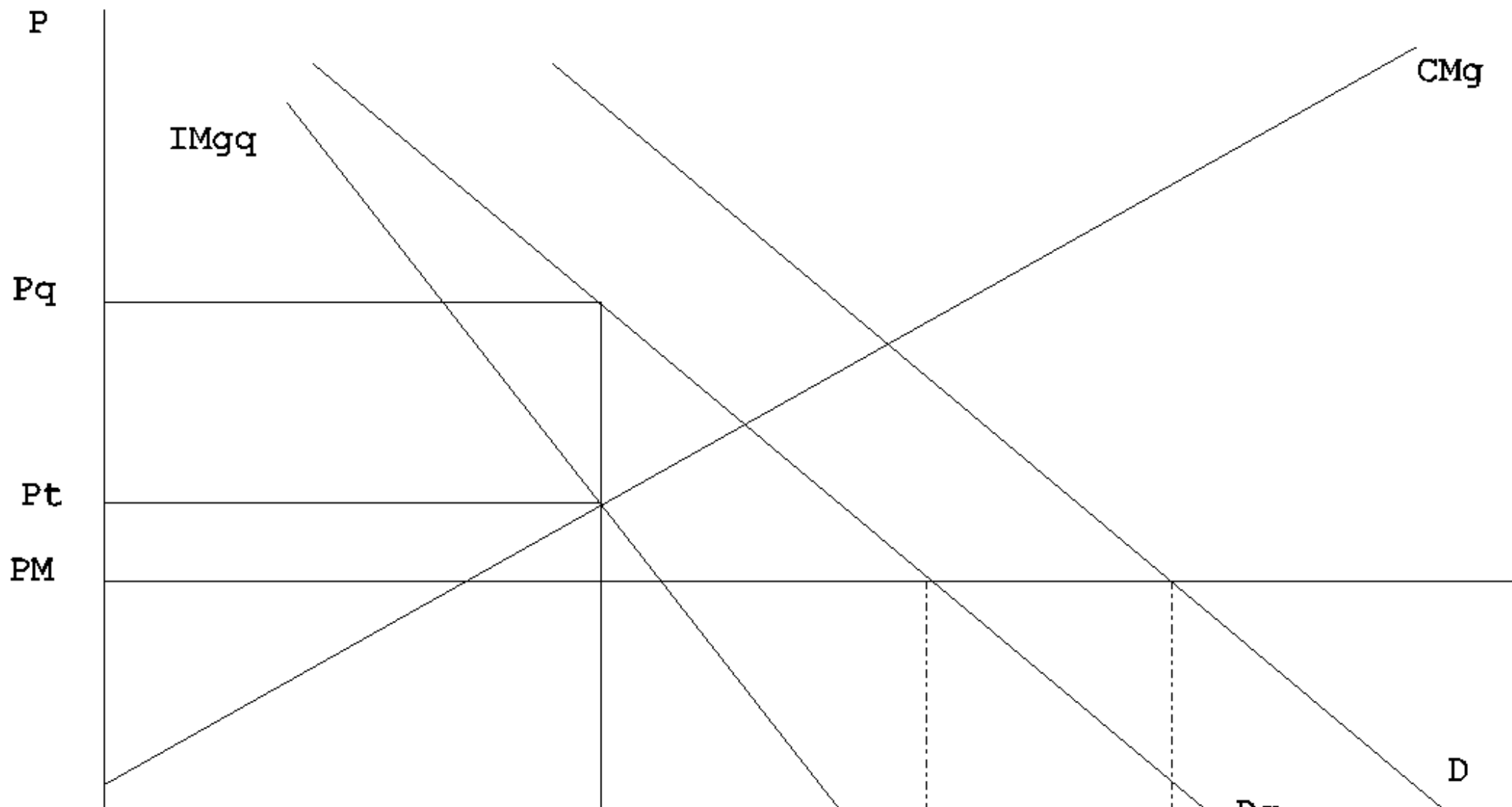
monopolista?:

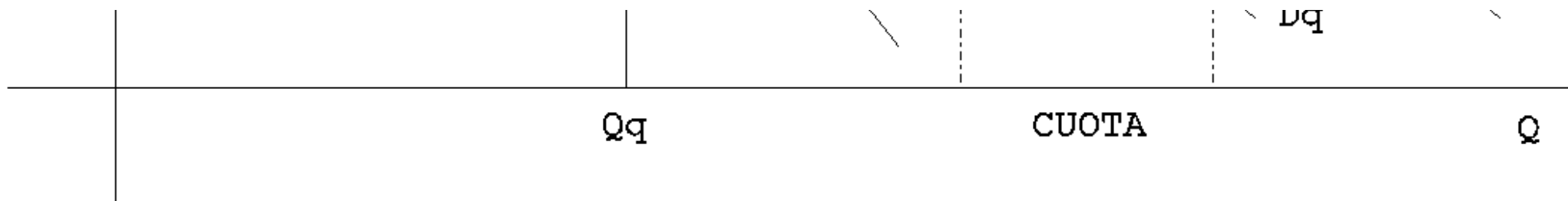


En la presente sección vamos a recuperar el análisis gráfico de equilibrio parcial, que permite intuir más fácilmente el desarrollo de los argumentos y sus conclusiones. En el [gráfico 23](#) se presenta una industria expuesta a la competencia exterior formada por una sola empresa.

Si la industria estuviera cerrada a las importaciones, el monopolista se comportaría como tal: calcularía la cantidad a producir igualando sus costes marginales (curva  $CM_g$ ) a sus ingresos marginales ( $IM_g$ ) y cargaría por ella un precio  $P_q$ .

Bajo libre comercio, sin embargo, el monopolista se comportaría como una empresa competitiva, dada la amenaza que supondrían las importaciones: si eleva el precio, como desearía, y lo sitúa en  $P_q$ , no vendería nada. Si se estableciera ahora un arancel que elevara el precio de las importaciones hasta  $P_m+t$ , aumentaría la producción de la empresa nacional (hasta C), pero aún seguiría comportándose como una empresa competitiva.





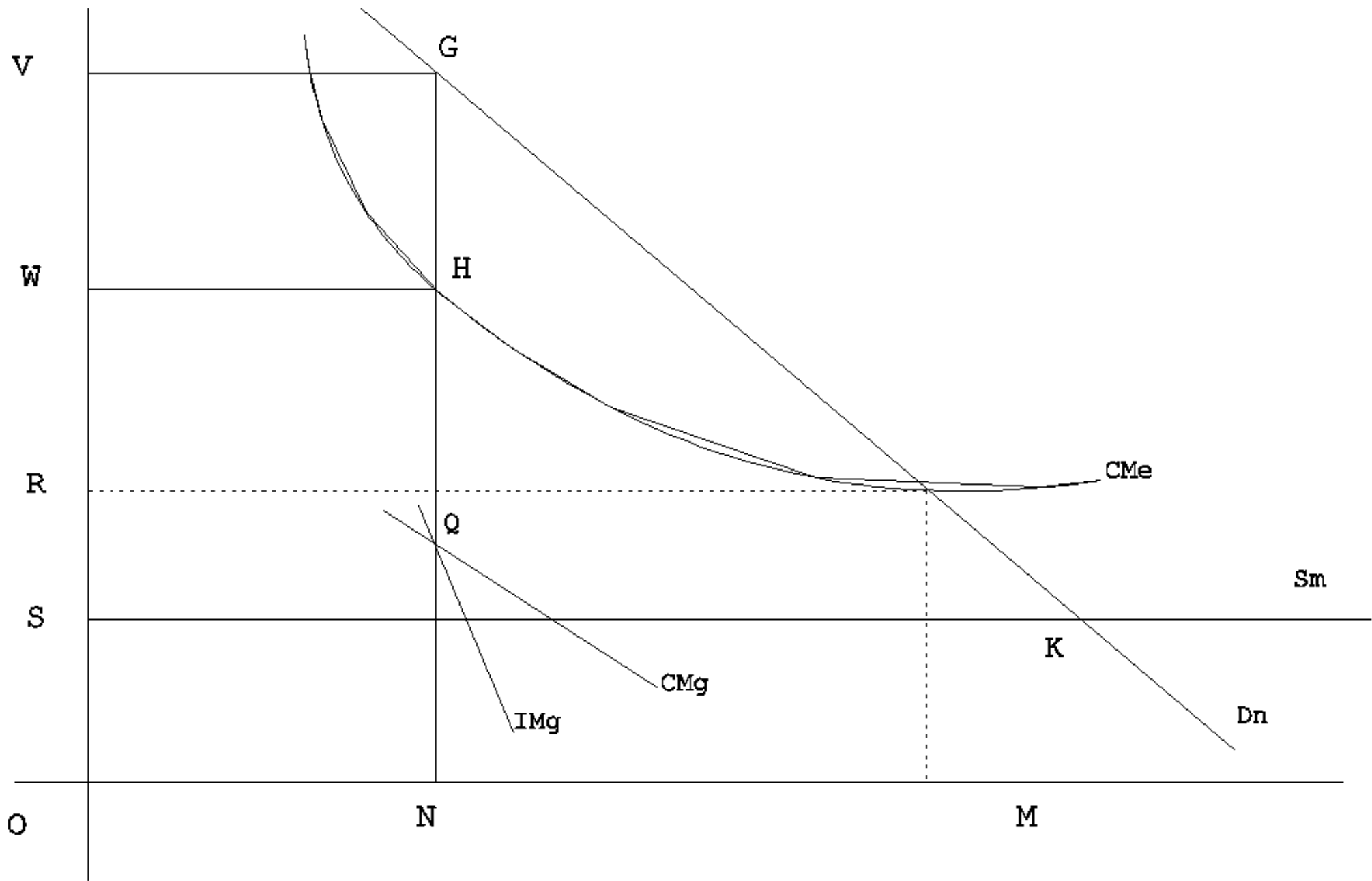
Si, por el contrario, la protección se instrumenta a través de una cuota (gráfico 24), el resultado varía sustancialmente: el monopolista se enfrentaría a una demanda nacional neta de importaciones ( $D_q$ ) sobre la que ahora tiene poder de mercado. Por tanto, iguala su coste marginal al ingreso marginal, y carga el precio máximo que le permite la demanda neta: produce  $Q_q$ , y cobra un precio  $P_q$ .

Por otro lado, sería posible teóricamente, además, alcanzar el mismo resultado en producción nacional con un arancel que evite el surgimiento de comportamientos monopolísticos (un arancel que elevara el precio hasta  $P_t$ ).

Al principio del trabajo señalábamos que, en general, siempre se puede encontrar un arancel que equivalga a una cuota, en términos de protección y producción de la industria nacional, salvo en el caso de que la industria tenga una estructura monopolística. Esta afirmación, vista ahora, parece evidente: una cuota, al cerrar un mercado, permite la explotación de posiciones monopolísticas. Una conclusión, francamente interesante, derivada del análisis sería que si, dada una determinada protección, el gobierno de un país está preocupado por la eficiencia de los mercados interiores, preferirá instrumentar dicha protección a través de barreras arancelarias.

#### A) El arancel "hecho a medida":

En relación con este último punto, vamos a pasar a analizar lo que en la literatura anglosajona se ha dado en llamar *made to measure tariff*, esto es, un arancel "hecho a medida", que muestra la posible utilización de las barreras arancelarias como medidas antimonopolio por parte del país que las aplica.



Supongamos que en cierta industria aparecen rendimientos crecientes a escala, pero que la empresa nacional no es competitiva en un escenario de libre comercio, esto es, depende de la existencia de un arancel para comenzar a producir (véase gráfico 25).

Los costes medios y los marginales de la empresa son decrecientes (condiciones que llevarían a la formación de un monopolio "natural"), pero esta no produce porque, al precio mundial, obtendría pérdidas (a un precio como S, los ingresos que obtiene no le permiten cubrir ni sus costes medios). De este modo, bajo libre comercio se demanda una cantidad K, que se cubre con importaciones.

Si no existieran importaciones, la producción sería N, resultado de igualar las curvas de costes marginales ( $CM_g$ ) e ingresos marginales ( $IM_g$ ), que se lanzaría a un precio G. Los beneficios de la empresa nacional equivaldrían al área VGHW (ingresos totales (área ONGV) menos costes totales (área ONHW)). Supongamos, adicionalmente, que el sector dominado por esta empresa es estratégico desde el punto de vista de la seguridad nacional, dado que puede generar mucho empleo, pagar salarios altos, etc.. Dicho de otro modo, genera algún tipo de externalidad positiva sobre el resto de la economía. Por tanto, ¿qué puede hacer el gobierno para que empiece a producir?.

Parece claro que si se establece un arancel que permita elevar el precio de las importaciones hasta R, en el que se igualan la curva de costes medios y la curva de ingresos medios (esto es, la curva de demanda), la empresa nacional puede empezar a producir, aunque sus beneficios serían nulos.

Con ello, se puede observar lo siguiente:

(a) Si el arancel hace que el precio nacional quede comprendido entre S y R, lo único que se genera es una distorsión del consumo, y un ingreso fiscal por aduanas al Estado. La empresa nacional, dada su estructura de costes, no produciría nada.

(b) Si el arancel lleva al precio interno hasta S, o marginalmente por encima, aparecen una distorsión por el lado del consumo, un ingreso fiscal, y además la empresa nacional comenzaría a funcionar .

(c) Cualquier elevación del arancel que conduzca a un precio mayor que R constituye una ampliación del poder de mercado del productor nacional, al generar que el coste medio sea mayor que el estrictamente necesario para empezar a producir.

(d) Si el arancel es tal que eleva el precio hasta V, aparecerían beneficios monopólicos. Cualquier incremento posterior del precio no tiene ningún efecto, puesto que ya no entran importaciones).



Visto esto, se definiría el arancel "hecho a medida" como aquel que permitiría que la empresa nacional, generadora de una externalidad positiva, comenzase a producir, sin dar lugar a la aparición de poder de mercado o a beneficios monopólicos, y minimizando el coste para el consumidor. En el gráfico 25, sería el que permitiera la elevación del precio hasta R.

En resumen, el argumento desarrollado para justificar la protección mediante este tipo de aranceles es que se incentiva la producción nacional, necesaria por la externalidad positiva que contiene, al tiempo que se controla la aparición de beneficios monopólicos.

Otra cuestión interesante que se podría examinar, al hilo de la utilización del arancel como ley antimonopolio, sería cómo afecta la existencia de una barrera comercial al número de empresas presentes en una determinada industria. El tema se puede analizar desde dos puntos de vista:

1) La firma dominante: por costes decrecientes a escala, establecimiento temprano en el mercado, o barreras de cualquier tipo a la entrada en la industria pueden aparecer una o varias firmas dominantes.

Si la empresa dominante es nacional, y la que pretende entrar exterior, un arancel elevaría el poder monopólico de la primera, y viceversa. Por otro lado, si todas las firmas dominantes son extranjeras, el efecto del arancel sería una contracción del mercado, esto es, tendría consecuencias sólo sobre el consumo. Si, finalmente, todas las empresas dominantes son nacionales, la estructura del mercado sería la de un oligopolio, en la producción de un bien no comerciable.

Parece evidente que es la segunda posibilidad la que justificaría la presencia de un arancel, en términos de eficiencia económica. Esta afirmación quedará clarificada en el epígrafe dedicado a la política comercial estratégica, pero se podría ver de manera intuitiva si pensamos en una empresa extranjera que practica una reducción temporal del precio por debajo de sus costes medios (esto es, obtiene pérdidas) con objeto de expulsar del mercado a otra empresa. En este sentido, un arancel que protegiera a la empresa nacional y evitara ese tipo de *dumping* (que se denominaría depredador) estaría justificado desde el punto de vista de la eficiencia, dado que, si la actuación de la firma exterior tiene éxito, daría lugar a un monopolio.

2) La atracción de inversión exterior: si un monopolista exterior se enfrenta a la amenaza del cierre de los mercados nacionales, puede llegar a trasladar parte de sus plantas al interior de dicho país, generando un incremento de la inversión, del nivel de empleo, etc. de la región que establece la barrera. Este tipo de movimientos dependerían, entre otros factores, del tamaño del mercado al que se quiere acceder, o de que el diferencial de costes entre el país de destino y el de origen, aún con el arancel, beneficie a la empresa exterior<sup>(1)</sup>.

#### 7.1.2- Los efectos sobre la eficiencia X:

La idea de eficiencia X se refiere a la asignación de recursos dentro de las empresas: buena organización del trabajo, esfuerzos personales recompensados, etc. El concepto clásico de eficiencia alude a la asignación de recursos entre empresas, y ha sido el utilizado en la exposición hasta el momento. En el presente epígrafe matizaremos el análisis desarrollado sobre la justificación de la protección ante la presencia de monopolios nacionales a la luz de los efectos sobre este tipo de eficiencia. Como punto de partida, se señala que la presencia de monopolios destruiría parte de la eficiencia X.

Supongamos que la eficiencia X es una función positiva del esfuerzo del *manager*, dada la dotación de capital y la tecnología, y que el esfuerzo se deriva, a su vez, de una función de utilidad que pondera los argumentos de beneficios y ocio, ambos de manera negativa(). Un arancel que aumente el precio del bien nacional en el interior, y genere por tanto más beneficios, eliminaría, al tiempo, parte del esfuerzo de los *managers*. El argumento admite algunos matices: el arancel puede incentivar el esfuerzo en los sectores perjudicados por la barrera comercial (sector exportador), o el esfuerzo de los trabajadores, cuyo poder de compra disminuyó, al aumentar el precio de los bienes importados y que competían con importaciones.

En resumen, la protección comercial se relacionaría con la eficiencia X a través de dos vías: aumentando el poder monopolístico de las empresas y reduciendo el esfuerzo de los gestores; eliminando los incentivos a la expansión de la empresa en presencia de un arancel "hecho a medida", dado que los incrementos de beneficios que se producirían serían atrapados, en parte, por el estado.

### 7.1.3- El dumping:

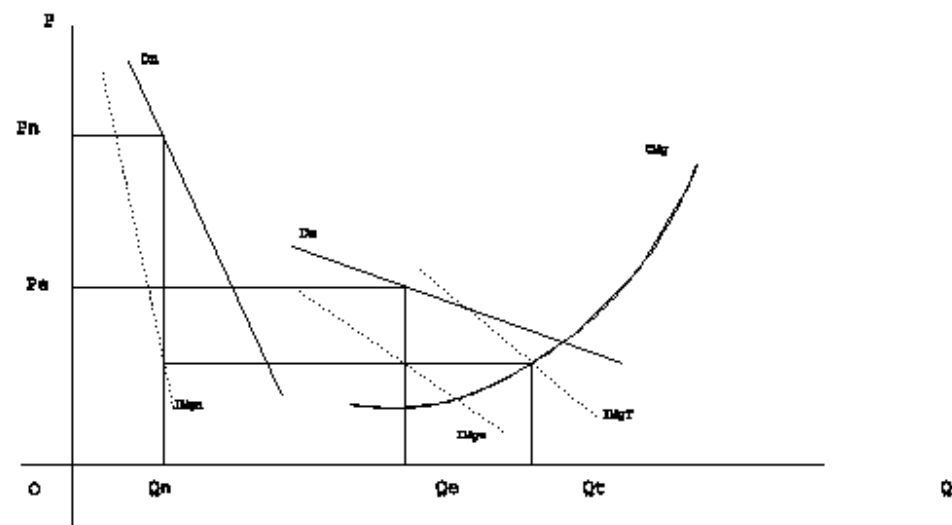
El *dumping*, definido como aquella situación en la cual el precio que se carga al consumidor extranjero es inferior al del consumidor nacional, aparece cuando un monopolista tiene la posibilidad de discriminar entre dos demandas, o dos tipos de consumidores, cobrándoles dos tarifas distintas por la prestación del mismo servicio o la entrega del mismo bien. Los ejemplos que se pueden citar son múltiples: billetes sencillos frente a abonos mensuales de la Empresa Municipal de Transportes de Madrid, tarifas del AVE según el horario de salida de los trenes, o reducciones del precio de la entrada de cine en días determinados.

En el presente epígrafe trataremos de responder a dos cuestiones:

#### A) ¿Le conviene al país exportador incentivar el *dumping*?:

El hecho de que se puedan segmentar mercados, esto es, cobrar dos precios distintos por el mismo bien, implicaría que el monopolista iguala sus costes marginales totales a

las curvas de ingreso marginal de cada mercado. La condición de primer orden de maximización de beneficios de un monopolista discriminador da lugar a que se cargue un precio superior a los consumidores cuya demanda sea más inelástica, esto es, reaccione menos a las variaciones del precio. Con ello lograría extraer la mayor parte posible del excedente de ambos tipos de consumidores.



La aplicación de esta condición a una empresa que trabaja en dos mercados (nacional y exterior), daría lugar al *dumping*, en la acepción general del término. Por tanto, una condición necesaria para que aparezca *dumping* sería que la elasticidad de la demanda nacional sea inferior a la de la demanda exterior. En dicho caso, el precio nacional para el mismo tipo de bien o servicio sería superior al fijado para la exportación. Otra condición necesaria para la existencia de *dumping* sería la protección del mercado del país exportador<sup>(1)</sup>.

En el gráfico 26 se describe el funcionamiento del monopolio discriminador: dado el ingreso marginal total (IM<sub>gT</sub>, que es la suma de los ingresos marginales de cada grupo, el nacional (IM<sub>gn</sub>) y el extranjero (IM<sub>ge</sub>)), se produce en el punto en el que se iguala a los costes marginales totales (CM<sub>gT</sub>). La cantidad total se reparte entre los dos mercados en base a las curvas individuales de ingreso marginal, cargando el precio máximo que cada demanda soporte (D<sub>e</sub> sería la demanda exterior y D<sub>n</sub> la interior). En este caso, dado que la demanda interna es más inelástica, sería la que pagaría el precio superior<sup>(1)</sup>. La discriminación de precios entre estos mercados sería posible, por ejemplo, por la presencia de elevados costes de transporte.

La respuesta a nuestra pregunta sería, en principio, que sí resulta conveniente incentivar el *dumping* de las empresas nacionales, dado que incrementan las exportaciones del país, que pueden contener, a su vez, algún tipo de externalidad positiva sobre el resto de la economía. No obstante, en el caso de que se tomaran, en el país receptor, medidas de retorsión comercial, tales como leyes *antidumping*, la demanda exterior se haría más inelástica, e incluso podría registrar algún punto de discontinuidad. Además, desde el punto de vista del bienestar nacional, lo óptimo sería un *dumping* inverso.

## B) ¿Conviene ejercer represalias con medidas *antidumping*?:

La respuesta a esta pregunta tendría dos vertientes. Por un lado, los conceptos de justicia en el comercio o igualación de las reglas del juego (*level-playing-fields*) nos llevarían a contestar afirmativamente. Imaginemos, por ejemplo, que la empresa nacional tiene exactamente la misma estructura de costes que la exterior, pero esta se beneficia de la protección de su mercado, que le permite discriminar precios. Pensemos, igualmente, en un *dumping* depredador (de conquista del mercado).

En contra de la retorsión comercial con este tipo de medidas, se podrían citar los argumentos, ya conocidos, de que esta protección puede impedir distinguir el *dumping* de lo que sería una caída de precios por avance técnico, por ejemplo. Además, según como se instrumente, puede dar lugar a denuncias por *dumping* por parte de empresas del país receptor que, simplemente, no pueden competir<sup>(1)</sup>. Por último, cabría considerar que el *dumping* supone una transferencia de rentas entre países de la cual sale beneficiado el consumidor del importador.

### 7.1.4- El argumento del monopolio en el comercio:

En línea con la discusión sobre los temas de *dumping*, surgiría el siguiente argumento para justificar la protección comercial: un país puede tener un recurso natural escaso, por ejemplo, que le llevaría a monopolizar el mercado mundial de dicho bien. La implantación de barreras comerciales a la exportación permitiría aprovechar mejor esa ventaja.

Por último, pensemos en un país grande (respecto al tamaño de sus mercados de importación y exportación) que aplica un arancel sobre sus importaciones, generando una caída de la demanda total de las mismas y de su precio, y por tanto una mejora de su relación real de intercambio<sup>(1)</sup>.

### **7.2- Estructuras de mercado oligopólicas:**

La relación entre el comercio internacional y la estructura de los mercados es uno de los temas que mayor interés académico ha suscitado desde los años 80, y la línea de pensamiento más fecunda sobre teoría del comercio internacional en fechas recientes. Este tipo de modelos, que se denominan de política comercial estratégica, surgen frente al desencanto con los modelos tradicionales, cuya expresión final era el de Heckscher-Ohlin-Samuelson. Los modelos al uso no podían explicar cerca del 70 % del comercio mundial, que se realiza entre países desarrollados (cuya dotación factorial es muy similar), en productos manufacturados (de igual intensidad factorial), y es, básicamente, intraindustrial, entre grandes empresas con poder de mercado (esto es, bajo competencia imperfecta).

Este tipo de teorías combinan temas de organización industrial, de localización geográfica y de teoría de juegos, tanto cooperativos como no cooperativos. Con objeto de relajar por unos instantes la lectura, examinemos un ejemplo muy sencillo de cómo funcionarían estos modelos.

Supongamos que el mercado de la navegación aeronáutica tiene una estructura de duopolio, es decir, está constituido por dos empresas, que vamos a llamar Airbus y Boeing. Para simplificar, asumimos que ambas empresas compiten en el mercado mundial de un solo producto, y suponemos que sólo pueden tomar la decisión de producir o no producir, y que la toman tratando de adivinar la respuesta de la empresa rival. De momento, el estado no interviene en el juego.

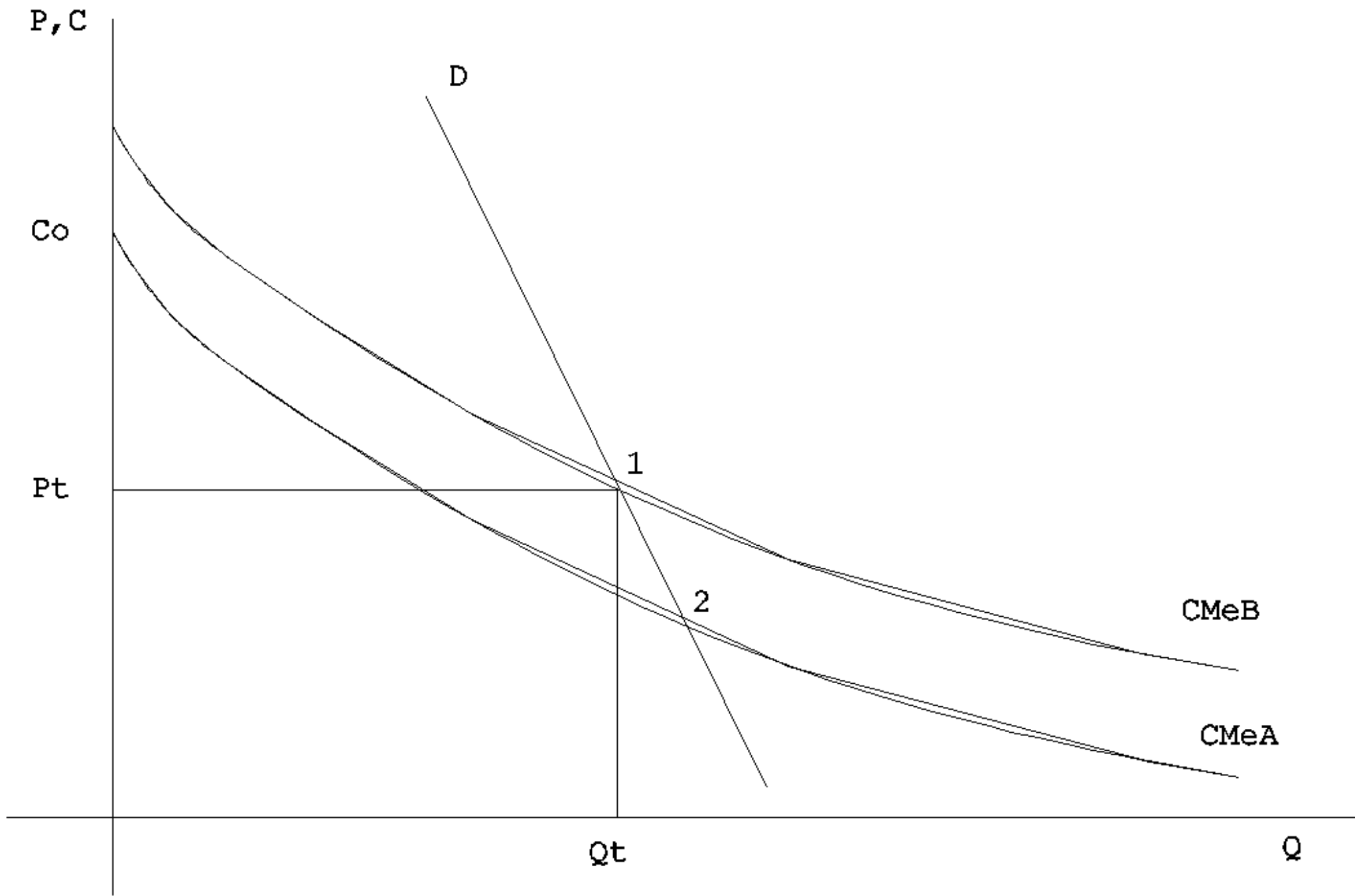
La primera tabla de posibles resultados de este juego sería:

Tabla 1

Resultados del juego bajo no intervención del Estado

Airbus	Producir	No producir
Boeing		
Producir	(-5,-5)	(100,0)
No producir	(0,100)	(0,0)

La tabla recoge los resultados en las cuatro posibles combinaciones de producción. El primer valor serían los beneficios de Boeing y el segundo los de Airbus. Por tanto, la tabla debe leerse del siguiente modo: si Boeing produce (primera fila), Airbus obtiene unos beneficios de -5, si decide producir (primera columna), o de 0, si decide no producir (segunda columna).



El resultado final del juego dependería de varios factores, entre ellos de quién accedió antes al mercado. Si suponemos que fue Boeing, Airbus se enfrenta a producir (pérdidas de 5) o no hacerlo (no pierde), por lo que elegiría esto último.

No obstante, supongamos que, por alguna razón, la Unión Europea está interesada en que Airbus produzca aviones, por ejemplo porque sabe que es una empresa más competitiva que la norteamericana a medio plazo. Para ilustrar este punto, observemos el gráfico 27. La curva de coste medio de Airbus ( $CM_eA$ ) se encuentra por debajo de la de Boeing ( $CM_eB$ ), con lo que Airbus podría, potencialmente, copar todo el mercado mundial, ofreciendo un precio inferior al actual de Boeing (punto 2 frente al punto 1). Sin embargo, si Boeing se estableció antes, puede ofrecer, actualmente, un precio como  $P_t$ , inferior a la inversión inicial que necesitaría Airbus para empezar a funcionar ( $C_0$ ).

El gobierno de la UE puede invertir esta situación concediendo un subsidio por valor de 25 si Airbus comienza a producir. La nueva matriz de resultados del juego se presenta en la Tabla 2.

Tabla 2

Resultados del juego con intervención del Estado

Airbus	Producir	No producir
Boeing		
Producir	(-5,20)	(100,0)
No producir	(0,125)	(0,0)

Ahora, sería beneficioso para Airbus producir, aunque Boeing lo haga. Es más, Boeing conoce la tabla de resultados, por lo que decidirá no producir. Su próximo movimiento en esta partida sería apelar a su gobierno para que aplique medidas antisubsidios, o fusionarse con otro competidor nacional (caso de Mc.Donnell), lo cual le permitiría aumentar la escala de producción, su presencia en los mercados y sus beneficios. Por supuesto, Airbus haría lo propio, de modo que la Unión Europea acabaría denunciando el acuerdo de fusión ante la Organización Mundial de Comercio, y aprobándolo después de obtener garantías de que Boeing no utilizará los contratos en exclusiva firmados por Mc.Donnell().

Por último, hay que destacar que la concesión del subsidio a Airbus generaría una ganancia neta de bienestar: cuesta 25 y produce 125 de beneficios.

Este análisis tan sencillo, basado en el modelo pionero de Brander y Spencer de 1981 que expondremos a continuación, puede ayudar a explicar el porqué de la intervención estatal en industrias consideradas estratégicas. En realidad, el gobierno de la Unión Europea, mediante el subsidio, lo único que está haciendo es crear una ventaja estratégica artificial, para sustituir a la "natural", que habría disfrutado Airbus si la empresa rival no hubiera llegado antes a la industria.

No obstante, el resultado podría ser bien distinto si el gobierno no supiera "leer" correctamente la matriz de resultados del juego. Supongamos que la verdadera matriz es la de la Tabla 3. En ausencia de subsidio, el resultado volvería a ser la exclusión de Airbus del mercado. Si el gobierno, suponiendo que la matriz de resultados es la de la Tabla 1, concediera un subsidio por valor de 25, se daría lugar a la Tabla 4, en la que ambas producirían, pero Airbus conseguiría un beneficio de tan solo 5, cuando el Estado ha desembolsado 25. El subsidio en este caso genera pérdidas de bienestar.

Tabla 3

Resultados del juego sin intervención del Estado

Airbus	Producir	No producir
Boeing		
Producir	(5,-20)	(125,0)
No producir	(0,100)	(0,0)

Tabla 4

Resultados del juego con intervención del Estado



Airbus	Producir	No producir
Boeing		
Producir	(5,5)	(125,0)
No producir	(0,125)	(0,0)

Un ejemplo que nos resulta más familiar sería la reciente "guerra digital" entre Sogecable y Telefónica, que se podría analizar en términos de un duopolio, en el que uno de los competidores ha llegado antes al mercado, y el otro utiliza tácticas no cooperativas en sucesivas etapas para recuperar la ventaja inicial. Finalmente, parece tener cabida el análisis de Axelrod, y surge la cooperación entre ambos rivales<sup>(1)</sup>.

### 7.2.2- El funcionamiento de los oligopolios:

En general, un oligopolio es una estructura de mercado en la que las empresas concurrentes gozan de algún tipo de poder sobre la demanda. La estructura oligopolística más sencilla es la formada por dos empresas, lo que se denomina un duopolio. El esquema de toma de decisiones y los resultados, en términos de producción y precios, se estudian de manera más sencilla en este último caso, por lo que el trabajo se va a centrar en la descripción de las condiciones de operación del mismo, sin pérdida de generalidad, dado que las conclusiones serán aplicables a las situaciones en las que concurren más de dos empresas.

Antes de entrar en la justificación de la protección comercial por la existencia de mercados oligopólicos es necesario plantear el tipo de comportamiento que vamos a suponer que siguen las empresas en el juego que se plantea en el mercado. Como se verá más adelante, este comportamiento será la variable que condicione los resultados de los modelos de comercio.

El duopolista se puede caracterizar como un monopolista que comparte beneficios con otra empresa. Así, la maximización de beneficios de duopolista exigirá, al igual que bajo un monopolio, la igualación de los ingresos marginales y costes marginales, con una salvedad: el ingreso marginal va a incluir una "conjetura" acerca del comportamiento de la empresa rival.

Con un ejemplo: la empresa A tomará su decisión de producción en base a la estructura de la demanda total de su mercado (ingresos marginales) y al comportamiento de la empresa B, condicionado a su vez por la producción y el nivel de precios que fije la firma A. Dado que dicha reacción de la empresa rival no se conoce, la función de beneficios de la compañía A incluirá una conjetura sobre la misma.

La manera de expresar matemáticamente las condiciones de maximización de beneficios de los duopolistas es la siguiente:

$$(1A) P + X_1 * P_1' * (1 + (dX_2/dX_1)) = CMg_1$$

$$(1B) P + X_2 * P_2' * (1 + (dX_1/dX_2)) = CMg_2$$

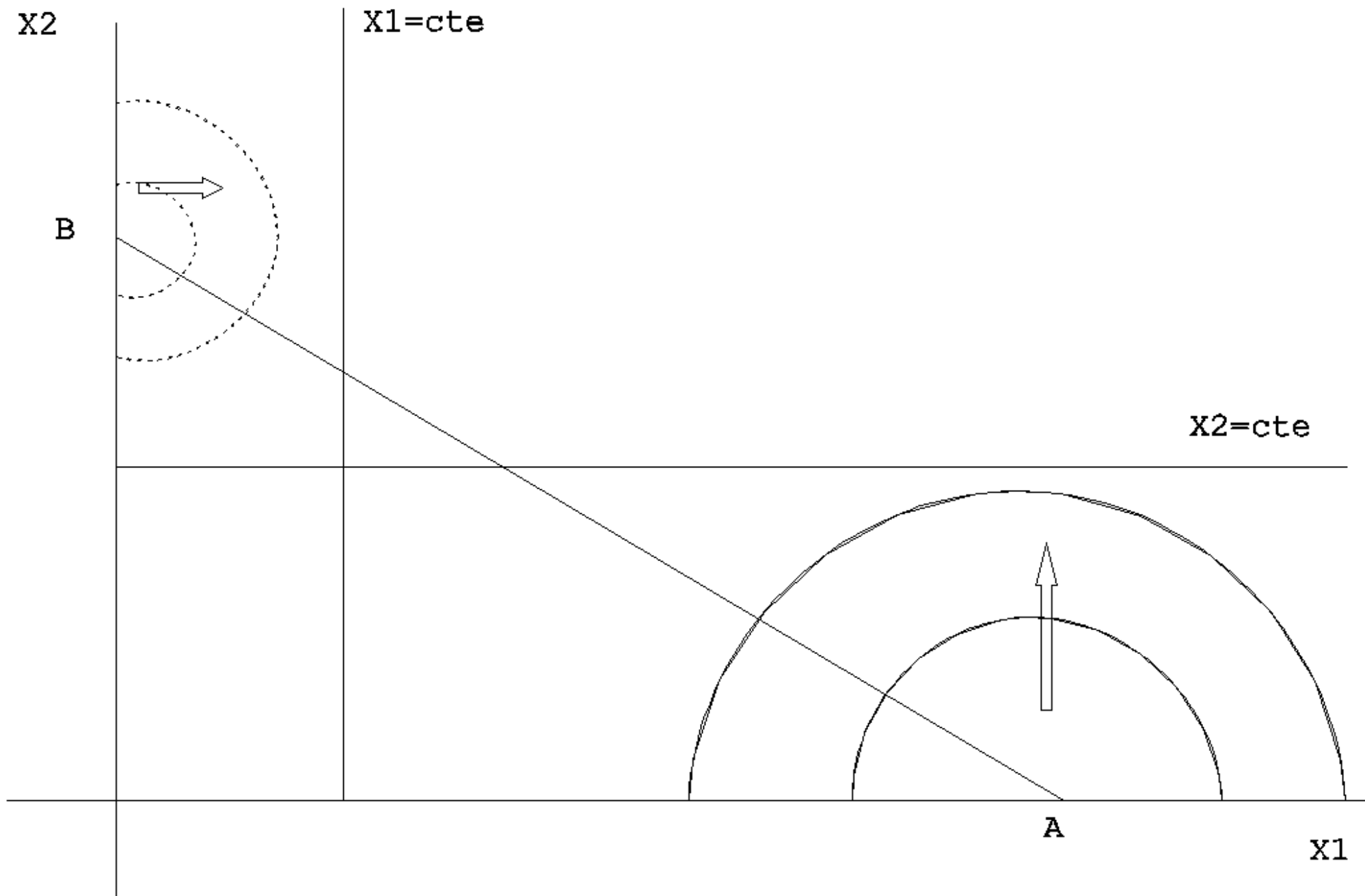
donde P es el precio del producto,  $X_1$  y  $X_2$  los niveles de producción de la compañía 1 y 2, y  $P'$  representaría, para cada empresa, la derivada de la función de ingreso total respecto a su nivel de producción individual.

Las ecuaciones (1A) y (1B) se derivan de la condición de maximización de beneficios de un monopolista (igualdad de los costes marginales y los ingresos marginales), aplicada a cada una de las "i" empresas. El término  $dX_2/dX_1$  (matemáticamente, variación de la producción de la empresa 2 respecto al cambio de producción de la empresa 1) representa la conjetura que toma la empresa 1 sobre la reacción de la empresa 2 cuando ella lance su producción. Por tanto, las ecuaciones se interpretan como funciones de reacción de las empresas.

-

#### A) El esquema de Cournot-Nash:

Visto esto, la solución de Cournot-Nash, la más sencilla, supone "miopía" de las empresas respecto al comportamiento del rival, esto es, conjeturas nulas ( $dX_1/dX_2 = dX_2/dX_1 = 0$ ): cada empresa acude al mercado, observa la producción del rival, y la toma como un parámetro, que no se altera cuando ella decide cuánto producir.



El equilibrio se alcanza en el cruce de las dos funciones de reacción, y se puede demostrar de manera sencilla que el precio cargado es menor que el de monopolio, pero mayor que el de competencia perfecta. La cantidad producida es menor que en competencia perfecta pero mayor que bajo monopolio.

La representación gráfica de estas condiciones se muestra en el gráfico 28. En cada eje aparece la producción de las empresas. Las curvas que parten de los puntos A y B son curvas que proporcionan en todos sus puntos el mismo nivel de beneficio a la empresa, considerando ambas producciones. El punto A y el punto B representarían los beneficios de monopolio (la producción de la compañía rival sería nula), con lo que la dirección de la flecha indicaría la disminución de beneficios.

En el esquema de Cournot-Nash, las empresas buscan la isobeneficio más alejada del origen, considerando dada la producción de la otra (lo cual se representa gráficamente por una línea recta). Así, es posible trazar una curva de reacción que contenga todos los puntos en los que una de las empresas alcanza los beneficios máximos dada la producción de la otra. La solución se alcanzaría en el punto en el que se cruzaran las dos curvas de reacción.

### B) La solución de Stackelberg:

En el modelo de Stackelberg, una de las dos empresas, a la que se denomina dominante o líder, realiza una conjetura no nula, mientras que la otra, llamada seguidora, sigue actuando bajo el esquema de Cournot-Nash.

La resolución del juego mostraría que la producción es mayor que la de monopolio y la del esquema Cournot-Nash, pero menor que la de competencia perfecta, y que un duopolio de Stackelberg con dos líderes da lugar a un juego infinito sin solución consistente.

La representación del esquema de Stackelberg en el gráfico 28 nos mostraría que la empresa líder no toma  $X_1$  como constante, sino que se sitúa en una de sus isobeneficio más cercana al origen (por tanto, mejor), desplazándose para ello sobre la función de reacción del seguidor, que conoce.

### C) La solución de Bertrand:

En este caso, las empresas van a competir fijando su precio, y no su cantidad, una vez conocido el de sus rivales. A partir de aquí, se puede demostrar, entre otros resultados, que si el comportamiento es de Cournot-Nash o miope, la solución de Bertrand tiende a la de competencia perfecta.

### 7.2.3- El modelo original de política comercial estratégica:

El punto de partida de los desarrollos posteriores que justifican la política comercial estratégica, esto es, la protección (interior, vía subsidios a la producción nacional, como en el artículo original, o en frontera) de determinadas industrias con valor estratégico (por las economías de escala que pueden generar) y cuya estructura de mercado difiere de la de competencia perfecta, se encuentra en la modelización intuitiva de Brander y Spencer, que en 1981 plantearon cómo el proteccionismo podía mejorar el bienestar de un país transfiriendo renta de monopolios extranjeros a monopolios nacionales<sup>(1)</sup>.

-

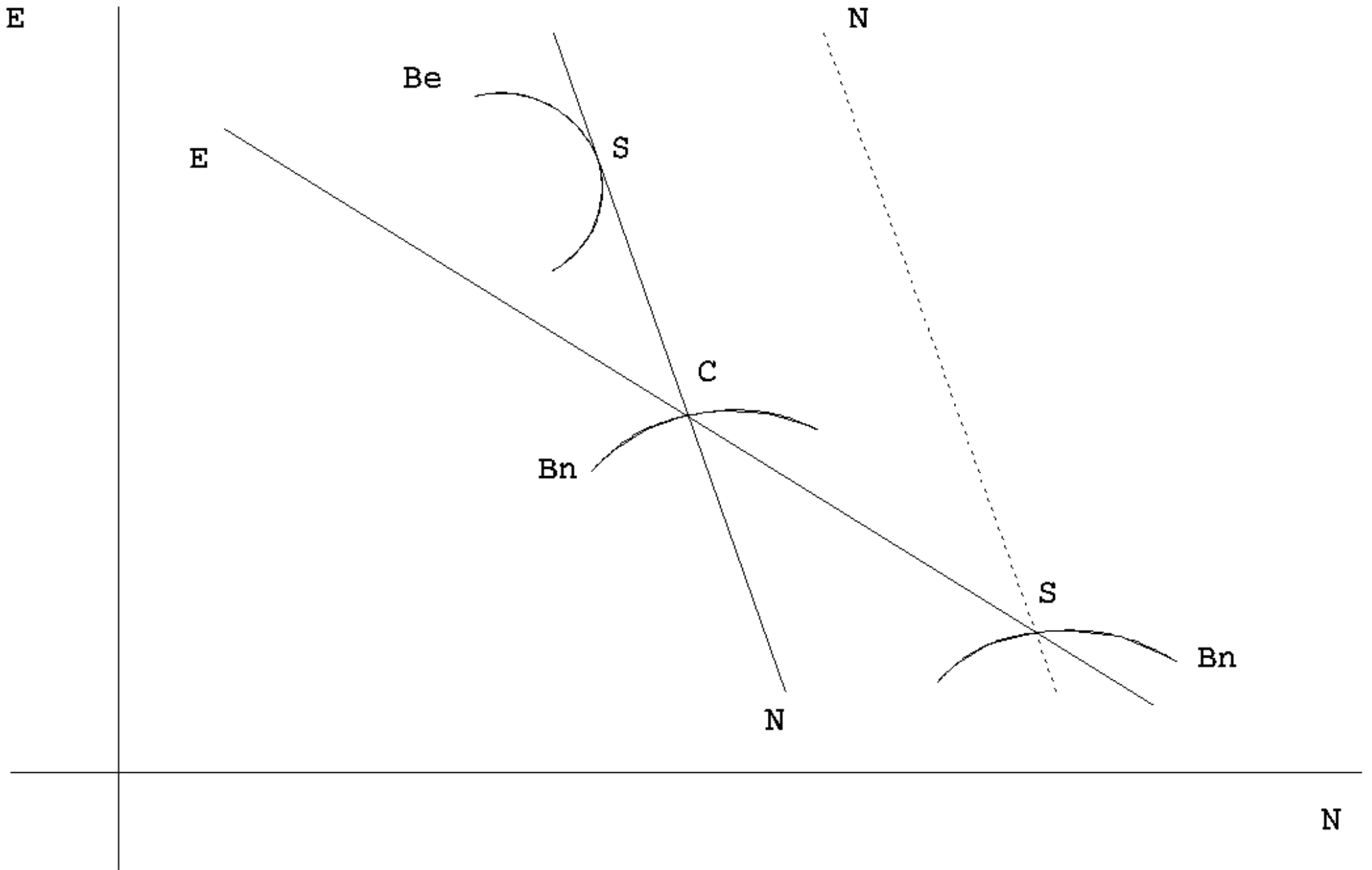
#### A) El subsidio óptimo:

La estructura de mercado de la que parte el modelo mencionado es la de un duopolio, esto es, dos empresas (una nacional y otra extranjera), que compiten por un tercer mercado. La regla de comportamiento de las compañías es la de Cournot-Nash, y no existen consumidores, algo que no influye sobre las principales conclusiones del desarrollo analítico. Uno de los supuestos de partida fundamentales, que posteriormente se relajará para matizar las recomendaciones de política del modelo, sería la imposibilidad de entrada de más firmas en la industria.

Bajo todos estos supuestos, las funciones de reacción de cada empresa serían, como ya se vio anteriormente:

$$P + X_1 * P_1 = C_1$$

$$P + X_2 * P_2 = C_2$$



donde los subíndices señalan las derivadas parciales de las funciones de demanda respecto a cada una de las cantidades.

La solución del juego vendría dada por la intersección de ambas curvas de reacción (véase [gráfico 29](#)).

La curva de reacción de la empresa nacional (N), y la de la empresa extranjera (E) representan el beneficio máximo que puede alcanzar cada empresa dada la producción de la otra. La solución de Cournot-Nash sería el punto de corte de ambas (C), en el cual los beneficios de la empresa oriunda serían  $B_n$ .

Visto esto, se deduce que existe una situación superior para la compañía nacional, que consistiría en alcanzar el punto S, con la curva de beneficios  $B_n'$ . Esta sería la solución del modelo en el caso de que la empresa interior se comportara como un líder en sentido de Stackelberg, esto es, dejara de jugar según las reglas de Cournot-Nash. En esta situación, el Estado podría intervenir para "enseñar" a la empresa a ser líder, mediante un subsidio a la producción, que desplazaría la curva de costes marginales hacia abajo, y, por tanto, la curva de reacción hacia afuera, hasta  $N'$ .

El resultado fundamental del modelo sería, pues, que una subvención a la producción del monopolio nacional permitiría capturar renta del monopolio extranjero en cuantía tal que compensaría el gasto fiscal realizado, incrementando de este modo el bienestar nacional agregado (dado que no existen consumidores, no aparece el efecto reducción del excedente de los mismos derivado del arancel).

El valor del subsidio óptimo se obtendría incluyendo dentro de la función de beneficios de la empresa nacional un parámetro que represente una subvención por unidad producida, y solucionando el sistema de Cournot resultante. Una vez obtenido, se comprueba fácilmente que su cuantía depende positivamente de la producción total, de la elasticidad de la demanda a cambios en el precio, y de la variación de la producción exterior ante cambios en el subsidio, y negativamente de la sensibilidad de la oferta nacional a dicho cambios.

La primera cuestión crítica que se podría plantear en este modelo sería si los gobiernos son capaces de estimar la función de reacción del oligopolista extranjero, cuando la propia empresa, que está en el mercado desde hace tiempo jugando con la compañía contraria, no es capaz de hacerlo. La segunda cuestión aludiría al hecho de que la política de primer óptimo sería, si el gobierno tiene información clave sobre la función de reacción exterior, la difusión de la misma.

## B) El arancel óptimo:

En un artículo posterior, Brander y Spencer demostraron como su modelo de extracción de rentas del monopolio extranjero se podía aplicar, igualmente, al caso de un monopolio exterior que compite con un monopolio nacional en el interior del país. En este caso, el instrumento elegido para la protección es un arancel.

El desarrollo matemático de ambos modelos es muy similar. El arancel óptimo sería:

$$t_o = -((1-P_t)*Y+(P-C)*X_t)/Y_t)$$

donde  $P_t$  sería la variación de la demanda nacional ante la colocación del arancel,  $Y$  la producción de la compañía extranjera,  $P$  la función de demanda,  $C$  el coste marginal nacional, y los subíndices  $t$  se refieren a derivadas de cada una de las funciones respecto al arancel. Es fácil demostrar que, dadas  $X_t$  positiva e  $Y_t$  negativa, el arancel óptimo sería siempre positivo si  $P_t$  es menor que uno.

El modelo contiene un supuesto implícito de gran relevancia: el gobierno exterior juega Cournot, esto es, no reacciona de ningún modo ante la colocación del arancel a su empresa.

Al igual que en el planteamiento inicial, el resultado vuelve a ser que un arancel permite extraer rentas del monopolista exterior para transmitir las al nacional. Además, se reduciría el infraconsumo del bien nacional al que daba lugar el comportamiento a *la* Cournot de ambas empresas.

#### 7.2.4- Críticas al modelo básico:

En términos generales, las críticas realizadas a este tipo de modelos se centran en la fuerte sensibilidad de los resultados a la especificación de la forma de comportamiento de las empresas. Por otro lado, la comprobación empírica de su aplicabilidad ha sido poco satisfactoria<sup>0</sup>.

En términos más concretos, se pueden destacar las siguientes calificaciones del modelo original:

- a) Permitir la libre entrada de empresas en el tercer mercado: esta calificación no altera en exceso los resultados, dado que la generación de beneficios en el sector, a través de la subvención, atraería nuevas pequeñas empresas, con lo que bajaría el precio del bien, subiría el excedente del consumidor, y se compensaría el gasto fiscal realizado (Venables, 1985).



b) Si el comportamiento de las empresas fuera *a la Bertrand*, la política óptima sería la implantación de un impuesto a la exportación. Intuitivamente, el razonamiento nos diría que dicho impuesto evitaría exportar demasiado, o seguir compitiendo en precios y acabar en competencia perfecta (Eaton y Grossmann, 1986).

c) Supongamos que los mercados no están segmentados. En este caso, la entrada de nuevas empresas (extranjeras) reduciría la cuantía del incremento de bienestar generado por el arancel o subsidio óptimos, pudiendo incluso quedar por debajo del gasto fiscal (Horstman y Markusen, 1986).

d) El análisis de equilibrio parcial adolece de una serie de limitaciones. Se podría demostrar como, en un modelo general con dos países, dos sectores (uno competitivo y otro no) y dos factores de producción (trabajo y ciencia, este último específico o inmóvil), un arancel o subsidio generaría un aumento de bienestar para la empresa protegida, pero descensos en el resto de las industrias. En este caso, la protección solo se justificaría si la suma de los efectos positivos superara a la de los negativos (Dixit y Grossmann, 1986).

e) En el modelo de Brander y Spencer, al no incluir consumidores los aumentos de bienestar nacional se derivaban de incrementos de los beneficios de las empresas. Implícitamente se suponía que la propiedad del monopolio nacional estaba en manos de nacionales. Si, por el contrario, existiera la propiedad cruzada de empresas nacionales y extranjeras, habría que descontar de la ganancia de bienestar nacional la parte de beneficio extraordinario que se "otorga" con el subsidio a los extranjeros, y la que se "quita" a los nacionales que tengan acciones de la empresa foránea (Dick, 1986).

#### 7.2.5- Extensiones del modelo:

##### A) Dos empresas y dos gobiernos:

Brander y Spencer, en un artículo de 1984, amplían su modelo inicial incluyendo dos gobiernos, junto a las dos empresas originales, que también van a jugar *a la Cournot*, esto es, van a tomar el nivel de protección comercial del gobierno rival como dado. El resultado que obtienen es que se mantiene la posibilidad de extraer rentas del duopolio exterior, y que el máximo bienestar mundial se alcanzaría para la solución cooperativa entre los países. Los aranceles de esta solución serían positivos pero más reducidos que bajo el comportamiento de Cournot.

La crítica a esta extensión es clara: ¿cómo es posible que los gobiernos conozcan la función de reacción de la empresa extranjera, y no la del gobierno extranjero?.

## B) La credibilidad de las posiciones:

En este caso, las empresas conocen el modelo de reacción de la otra, esto es, aparecería dos líderes en sentido de Stackelberg, pero existe incertidumbre sobre si esta se llevará a cabo finalmente. Dicho de otro modo, ambas empresas tienen el potencial de comportarse como líderes, pero para ello deben fijar su posición frente a la otra. Por tanto, la variable clave sería cómo fijar clara y creíblemente la producción, con objeto de obligar a la compañía rival a adaptar su output, esto es, a comportarse como seguidora. En términos del gráfico 29, cada empresa trataría de ir a S y S', respectivamente, dando lugar a un juego dinámico sin solución estable, hasta que una de las dos lograra imponerse a la otra.

En este modelo existirían varias posibilidades para fijar creíblemente el output:

a) Instalarse antes que la compañía rival: esto entrañaría un riesgo muy elevado, puesto que se desconoce la posición final (líder o seguidor), y la mayoría de soluciones intermedias. Dada la incertidumbre del juego, con empresas aversas al riesgo no se produciría la instalación de ninguna de ellas.

b) Recepción de un subsidio que cubriera las pérdidas potenciales de ser el que mueve la primera pieza en el juego: así (véase de nuevo el gráfico 29), si E, ante la amenaza del subsidio, eligiera de entrada la posición S, no habría necesidad de otorgarlo. Si esto no fuera así, la cuantía de la subvención debería crecer cuando aumentara el output de E. En el caso extremo de que sólo permanezca en el mercado la empresa nacional, el subsidio se daría simplemente por producir.

Este tema estaría relacionado con el funcionamiento del mercado de capitales: el gobierno actuaría en su lugar porque el simple aporte de recursos financieros no generaría el mismo grado de credibilidad que el respaldo de los Estados<sup>(1)</sup>.

El modelo admitiría una mayor ampliación, considerando posibles juegos dinámicos entre los gobiernos, y no sólo entre las empresas<sup>(1)</sup>.

## C) Protección comercial y promoción de las exportaciones:

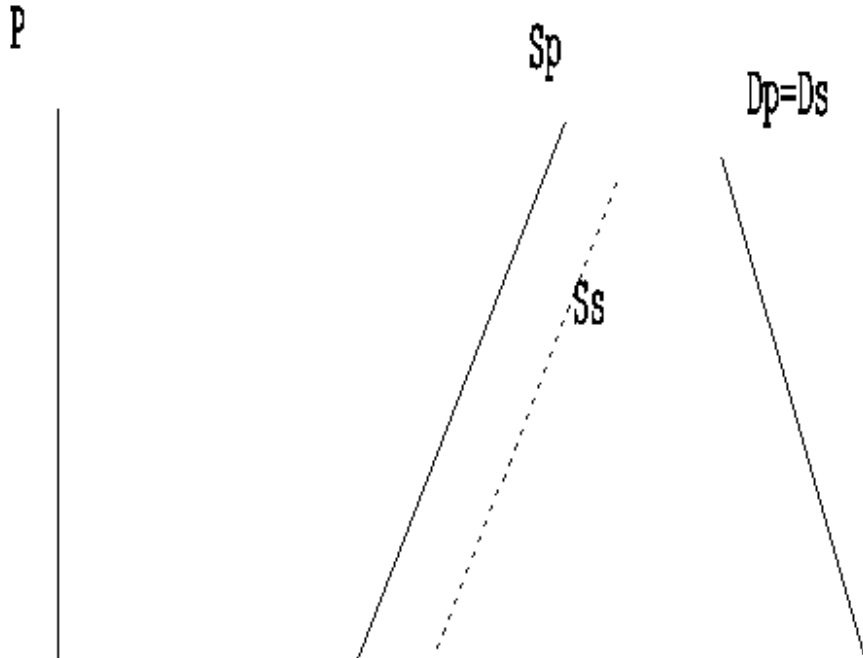
Una de las ampliaciones más relevantes del esquema original fue llevada a cabo por Krugman<sup>(1)</sup>. La intuición del modelo es sencilla: si el Estado concede una ventaja a la empresa nacional en uno de los mercados en los que actúa (por ejemplo, colocando un arancel), en presencia de economías de escala esta ventaja se transfiere al resto de mercados, no protegidos. De este modo, un arancel incentivaría las exportaciones de un país.

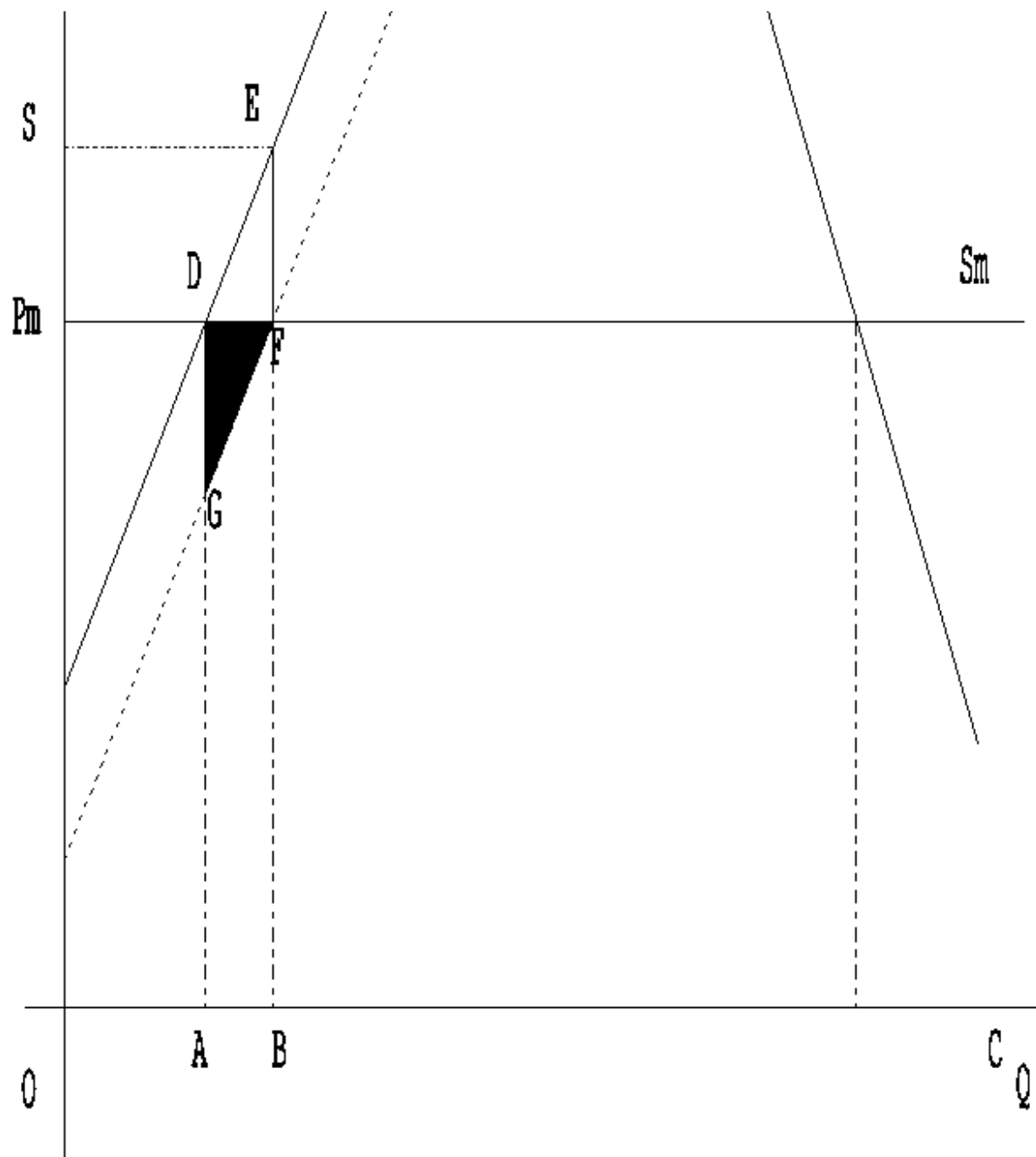
El desarrollo del modelo matemáticamente es sumamente sencillo, y admite tres posibilidades:

A) Economías de escala estáticas: se parte de un duopolio con comportamiento de Cournot, en presencia de mercados segmentados (por la existencia de aduanas, costes de transporte, o gustos de los consumidores diferentes), y con funciones de coste como las siguientes:

$$C_N = a + t_i x_i + C(a + x_i)$$

$$C_E = a + t_i x_i^* + C(a + x_i^*)$$





donde N y E se refieren a la empresa nacional y extranjera, respectivamente, el termino  $t_i$  a los costes de transporte, y  $x_i$  representaría la producción de cada una de las

empresas para el mercado  $i$ -ésimo. Minimizando las funciones de coste y resolviendo bajo el supuesto de comportamiento de Cournot, se obtendría una solución como la recogida en el [gráfico 29](#). En la parte superior quedan recogidos los costes marginales de cada empresa ( $m$  y  $m^*$ ), y en la parte inferior las funciones de reacción y el equilibrio de Cournot-Nash resultante. Desde la posición inicial (líneas continuas), la colocación de un arancel para proteger a la empresa nacional en el mercado  $j$ -ésimo conduce a un incremento de la producción (aumento de la escala) que, dado que los costes marginales son decrecientes, genera una caída del coste unitario en todos los mercados. El mismo razonamiento, en sentido contrario, se aplicaría a la empresa extranjera, que ve reducida su cuota de mercado en el interior del país.

Gráficamente, las curvas marginales y de reacción se desplazarían hacia las líneas punteadas, alcanzándose una situación superior para la empresa nacional. En definitiva, la colocación de un arancel permite incrementar la escala de producción de la compañía nacional, que, dado que sus costes unitarios van a ser menores, expulsaría a la compañía extranjera de varios mercados.

B) Desarrollos y resultados similares se obtendrían modelizando la competencia de las empresas en inversión y desarrollo ( $m$  y  $m^*$  dependerían negativamente del gasto en  $I+D$ ), o bien si se supone que hay procesos de aprendizaje (en este caso, la reducción de los costes marginales se produciría tiempo después del incremento en la producción generado por el arancel).

#### D) Productos diferenciados:

Bajo la existencia de competencia imperfecta se puede desarrollar un último argumento a favor de la aplicación de aranceles o subsidios a la exportación, la llamada variedad del producto. Brevemente, señalamos las principales aportaciones en este campo:

A) Preferencia por la variedad: se supone que los consumidores prefieren elegir entre más variedades que entre menos. En este contexto el arancel incrementa el bienestar al proteger la existencia de alguna variedad adicional (Venables).

B) Preferencias diversas o de Lancaster: existe una variedad preferida, y algunos consumidores perderán bienestar bajo libre comercio, dado que desaparece una variedad nacional adicional para la elección (siempre bajo rendimientos a escala crecientes).

### **8.- Protección y acceso a bienes renovables:**

En epígrafes anteriores se trataron los temas relacionados con la explotación del medioambiente, a partir de la consideración de las externalidades. En este apartado se van a describir muy brevemente los resultados de un modelo de comercio entre un país grande y una economía pequeña que posee un bien natural renovable y de acceso libre, estos, para el cual resulta imposible prohibir su uso().

Bajo autarquía, los precios internos del recurso vienen fijados por el ratio de crecimiento de su producción respecto al otro factor presente en la economía, el trabajo. La apertura al libre comercio supondría que el patrón de producción estaría determinado por el diferencial entre el precio mundial y el nacional de autarquía.

El resultado final sería que si la economía poseedora del recurso, pequeña (precio-aceptante), lo exportara, el bienestar disminuiría respecto a la situación de autarquía, puesto que la exportación conllevaría la sobre-explotación del mismo, respecto a las preferencias de la sociedad. Igualmente, aumentos del precio mundial de las exportaciones reducirían el bienestar.

Este resultado es consecuencia de la aplicación, casi directa, de los postulados del modelo de Ricardo, en el cual se exportaría el recurso natural en base a la diferencia entre los precios mundiales y nacionales. Los precios nacionales de autarquía vienen dados por la abundancia relativa respecto al otro factor. Brander obtiene que, bajo libre comercio:

- a) Si el bien se exporta pero la cantidad de trabajo es demasiado grande como para permitir la especialización de la producción, la utilidad nacional disminuiría.
- b) Si la cantidad de trabajo es grande y la relación real de intercambio mejora, la utilidad de la nación también caería.
- c) Si la cantidad de trabajo es pequeña (permite la especialización), el comercio del bien no da un signo claro sobre la utilidad.
- d) Si la cuantía del factor trabajo es pequeña y el país exporta manufacturas, el comercio genera ganancias de utilidad.

Por último, deduce que la solución de primer óptimo consistiría en definir de modo correcto la propiedad, y aplicar la denominada regla de Hartwick (reversión de las ganancias de la sobre-explotación en otros sectores cuyos derechos de propiedad estuvieran correctamente definidos).

## **9.- Conclusiones:**

El presente trabajo ha pretendido ser un resumen extenso de los principales argumentos en boga para justificar el proteccionismo. Desde el punto de vista del autor, el análisis tiene interés porque el librecomercio aún no goza de buena salud en el mundo, a pesar de las declaraciones de intención por parte de todos los firmantes de la Ronda Uruguay, como lo probaría el hecho de que prácticamente dos sectores de la economía, agricultura y servicios, mantienen elevados niveles de protección. Además, en épocas de incertidumbre y crisis las tendencias proteccionistas resurgen con facilidad, empleando a veces argumentos de manera demagógica. Por último, no se trata de un campo de investigación cerrado, sino que, más bien al contrario, está sometido a fuertes controversias académicas.

De entre todos los argumentos descritos en el trabajo, los que tendrían mayor interés, a juicio del autor, serían los referidos a la protección y el desempleo, centro de buena parte de la discusión política actual, y los análisis de política comercial estratégica, que capturarían con mayor exactitud el funcionamiento de los mercados actuales. A modo de conclusión, podría afirmarse que cierta protección estaría justificada en el caso de industrias decadentes o enfrentadas a frecuentes perturbaciones del mercado si el objetivo de las autoridades fuera el mantenimiento del *status quo* inicial, y, teóricamente, como modo de extracción de rentas de oligopolio de las compañías extranjeras.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

### **Introducción:**

Bhagwati (1988), "Protectionism", MIT press.

Bhagwati (1994), "Free trade, "fairness" and the new protectionism", IEA.

Corden (1992), "International trade, theory and policy", CIP, cap. 2.

Gould, Ruffin y Woodbridge (1993), "The theory and practice of free trade", Economic review.

Krugman y Obstfeld (1994), "Economía internacional: teoría y política", Mc.Graw-Hill.

### **Nociones previas:**

Coase (1960), "The Problem of social costs", Journal of Law and Economics.

Metzler (1949), "Tariffs, the Terms of Trade and the distribution of national income", Journal of Political Economy, 57.

Krugman y Obstfeld (1994), "Economía internacional: teoría y política", Mc.Graw-Hill.

Pigou (1938), "The Economics of welfare", Mac Millan.

The Economist (1996), "School Brief: State and Market".

Varian (1993), "Microeconomía intermedia", Antoni Bosch editor.

### **Argumento de seguridad nacional:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Mayer (1977), "The national defence tariff argument reconsidered", Journal of international economics.

Thompson (1979), "An economic basis for the national defence argument for aiding certain industries", Journal of political economy.

Winters (1988), "National security argument for agricultural protection", CEPR discussion papers.

### **Distorsiones domésticas y segundo óptimo:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Krugman (1996), "Domestic distrotions and the deindustrialization hypothesis", NBER.

### **Externalidades y segundo óptimo:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

### **Protección y desempleo:**



### **A) Desempleo oculto:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1987), "Protection and liberalization: review of analytical issues", Occasional papers, IMF.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

### **B) Diferencias salariales:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1987), "Protection and liberalization: review of analytical issues", Occasional papers, IMF.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Gomes (1990), "Neoclassical international economics", MacMillan.

Krugman (1993), "Trade, jobs and wages", NBER.

Manoilescu (1931), "The theory of protection and international trade", P.S. King.

Schüller (1905), "Schutzzoll und Freihandel", en Taussig (1921), editor, "Selected readings in International Trade".

### **C) Emigración:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1987), "Protection and liberalization: review of analytical issues", Occasional papers, IMF.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

### **D) Empleo de población creciente:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

### **E) Industria decadente:**

Bhagwati (1994), "Free trade, "fairness" and the new protectionism", IEA.

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1987), "Protection and liberalization: review of analytical issues", Occasional papers, IMF.

Corden (1992), "International trade, theory and policy", CIP, cap. 11.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Golub (1997), "International Labor Standards and International Trade", IMF Working Paper WP/97/37.

Hagen (1958), "An Economic Justification of Protectionism", Quarterly Journal of Economics.

Krugman (1993), "Trade, jobs and wages", NBER.

### **F) Perturbaciones de los mercados:**

Cooper (1994), "Foreign trade, wages and unemployment", Harvard Institute of Economic Research.

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1987), "Protection and liberalization: review of analytical issues", Occasional papers, IMF.

Corden (1992), "International trade, theory and policy", CIP, cap. 11.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Gould, Ruffin y Woodbridge (1993), "The theory and practice of free trade", Economic review.

Grossman y Helpman (1993), "Protection for sale", CEPR.

Lawrence (1993), "The impact of trade on OECD labor markets", Group of Thirty Occasional Papers, 45.

### **G) Otros argumentos:**

Bertocchi (1996), "Trade, wages and the persistence of underdevelopment", CEPR.

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Friedberg y Hunt (1995), "The impact of inmigrants on host country wages, employment and growth", Journal of Economic Perspectives, volumen 9.

IMF (1997), "Trade and Wages", en "World Economic Outlook: may 1997".

IMF (1997), "Response of Wages to import competition", en "World Economic Outlook: may 1997".

Scott, Lee y Schmitt (1997), "Trading away good jobs", Economic Policy Institute.

Shi (1997), "Tariffs, unemployment and the current account: an intertemporal equilibrium model", The Festschrift in Honor of Robert A. Mundell, World Bank.

## **H) El tipo de cambio:**

Corden (1992), "International trade, theory and policy", CIP, cap. 15, 16 y 17.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Camarero (1994), "Aportaciones empíricas recientes de la paridad del poder adquisitivo", Revista de Economía Aplicada, 6.

Dornbusch y Fischer (1994), "Macroeconomía", Mc.Graw-Hill.

Fischer (1994), "Modern Central Banking", Central Bank Symposium.

Kydland y Prescott (1977), "Rules rather than discretion: inconsistency of optimal plans", Journal of Political Economy.

Salter (1959), "Internal and external balance: the role of price and expenditure effects", Economic Record, 35.

Rogoff (1984), "Reputational constraints on monetary policy", National Bureau of Economic Research.

Rogoff (1985), "The optimal degree of commitment to an intermediate monetary target", Journal of Political Economy.

Zamorano (1997), "El coste de cesión del tipo de cambio ante la moneda única: la eficacia de las devaluaciones del SME en 1992 y 1993", Documento interno del Banco de España, EC/1997/69.

## **Estructura de los mercados:**

### **A) Monopolio:**

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

### **B) Oligopolio:**

Axelrod (1981), "Emergence of cooperation among egoists", American Political Science Review.

Baldwin y Krugman (1986), "Market access and international competition: a simulation study of 16K random access memories", NBER.

Baldwin y Flam (1989), "Strategic trade policies in the market for 30-40 seat commuter aircraft", Institute for International Economic Studies.

Bhagwati (1991), "Political economy and international economics", MIT press.

Brander y Spencer (1981), "Tariffs and the extraction of foreign monopoly rents under potential entry", Canadian journal of economics.

Brander y Spencer (1984a), "Tariff protection and imperfect competition", en Kierzkowski, editor, "Monopolistic competition and international trade".

Brander y Spencer (1984b), "Trade warfare: tariffs and cartels", Journal of international economics.

Brander y Spencer (1985), "Export subsidies and international market share rivalry", Journal of international economics.

Brander (1995), "Strategic trade policy", en Grossman y Rogoff eds. "Handbook of international economics, vol. III".

Corden (1992), "International trade, theory and policy", CIP, cap. 12.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Dickens (1995), "Do labor rents justify strategic trade and industrial policy?", NBER.

Dixit (1984), "International trade policy for oligopolistic industries", Economic journal proceedings.

Dixit y Grossman (1986), "Targeted export promotion with several oligopolistic industries", Journal of international economics.

Dixit y Norman (1986), "The theory of international trade", Cambridge economics handbook.

Eaton y Grossman (1986), "Optimal trade and industrial policy under oligopoly", Quarterly journal of economics.

Fisher (1987), "International duopoly with tariffs", Federal Reserve System of New York.

Grossman (1992), editor, "Imperfect competition and international trade", MIT press.

Helpman y Krugman (1984), "Market structure and foreign trade", Harvester publishing company.

Helpman y Krugman (1989), "Trade policy and market structure", MIT press.

Kierzkowski (1985), editor, "Monopolistic competition and international trade", Clarendon press.

Kowalczyk (1994), "Pareto ranking optimal tariffs under foreign monopoly", Economic letters.

Krugman (1984a), "Import protection as export promotion: international competition in the presence of oligopoly and economies of scale", en Kierzkowsky editor, "Monopolistic competition and international trade".

Krugman (1984b), "Strategic trade policy and the new international economics", MIT press.

Krugman (1985), "Increasing returns and the theory of international trade", NBER.

Krugman (1990), "Rethinking international trade", MIT Press.

Krugman (1992), "Does the new trade theory requires a new trade policy?", The world economy.

Krugman (1994), "Empirical studies of strategic trade policy", NBER.

Lancaster (1996), "Trade, markets and welfare", Brookfield.

Laussel y Montet (1994), "Strategic trade policies", en Greenaway y Winters, eds. "Surveys in international trade".

Ledesma Rodríguez (1996), "Introducción a la teoría de la política comercial", Ekonomiaz, 36.

Magee (1994), "The political economy of trade policy", en Greenaway y Winters, eds. "Surveys in international trade".

Shivakumar (1995), "Strategic export promotion and import protection in a multi stage game", Canadian Journal of Economics.

Spencer (1986), "What should trade policy target?", en Krugman editor, "Trade policy and the new international economics".

### **Acceso a bienes renovables:**

Brander (1995), "International trade and open access renewable resources: the small open economy case", NBER.

Brander y Taylor (1996), "The simple economics of Easter Island: a Ricardo-Malthus model of renewable resource use", University of British Columbia.

Brander (1997), "International trade between consumer and conservationists countries", NBER.

**General (resumen de un conjunto de argumentos):**

Anderson (1994), "The theory of protection", Greenaway y Winters, eds. "Surveys in international trade".

Bhagwati (1991), "Political economics and international trade", MIT press.

Bhagwati (1994), "Free trade, "fairness" and the new protectionism", IEA.

Corden (1971), "The theory of protection", Clarendon press.

Corden (1974), "Trade policy and economic welfare", Clarendon press.

Corden (1992), "International trade, theory and policy", CIP, cap. 1.

Corden (1997), "Trade policy and economic welfare", reedición, Clarendon press.

Deardoff y Stern (1995), "New directions in trade theory", University of Michigan Press.

Dixit y Norman (1986), "The theory of international trade", Cambridge economics handbook.

Kenen y Jones (1985), eds., "Handbook of international economics", vol. I y II.

Magee (1994), "The political economy of trade policy", en Greenaway y Winters, eds. "Surveys in international trade".

Rodrik (1994), "What does the political economy literature on trade policy (not) tell us that we ought to know?", NBER.

Rodrik (1995), "Political economy of trade policy", en Grossman y Rogoff eds. "Handbook of international economics, vol. III".

---

Luis Molina Sánchez

Agradezco el apoyo, los comentarios y las sugerencias del profesor Javier Oyarzun, así como la paciente colaboración de René Peña, que realizó aportaciones muy valiosas

al presente trabajo. Este estudio fue presentado en el seminario "La política comercial de los grandes bloques" del año 1997, a cuyos asistentes quedo igualmente agradecido. Los errores contenidos en el texto son responsabilidad exclusiva del autor.