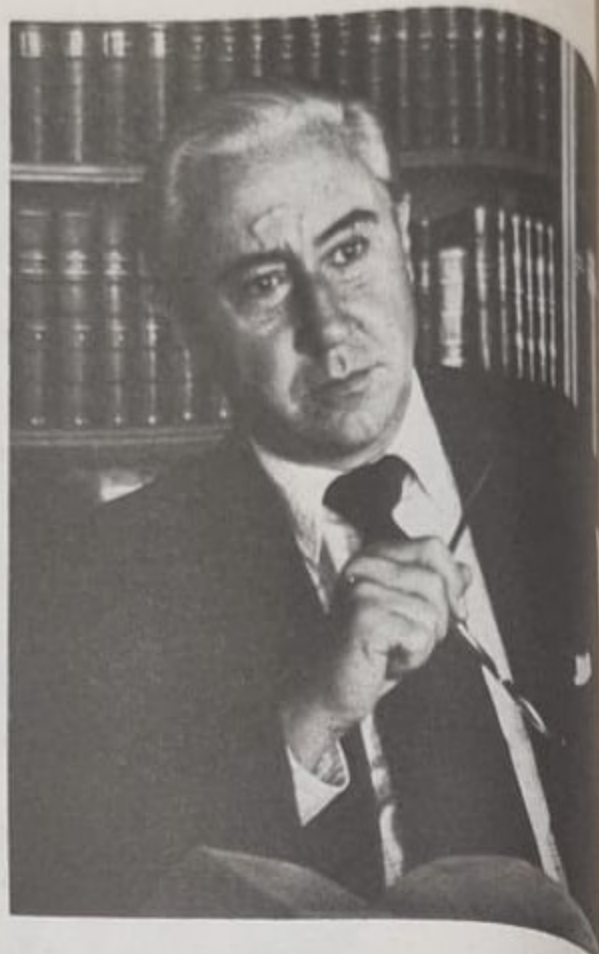


PROTECCIONISMO Y LIBRE CAMBIO

Por RAMON DIAZ



El viejo tema del libre cambio y el proteccionismo se ha puesto de moda en el Uruguay. Recientemente "El Día", portavoz natural del proteccionismo entre nosotros, ha formulado editorialmente, y ha dado acogida en sus páginas, a argumentos en favor de esa orientación. En el editorial principal del 1º de junio ("Exportación, salarios e integración") defiende las barreras protectoras al comercio en nombre del nivel de vida de los trabajadores. El Cr. Luis A. Faroppa había propugnado la misma orientación el 30 de mayo, en nombre, más globalmente, del interés nacional. Comenzaremos refiriéndonos al artículo del conocido economista compatriota.

LOS TERMINOS DEL INTERCAMBIO, UNA VEZ MAS

El Cr. Faroppa sostiene que la teoría clásica del comercio internacional se basa en el supuesto de la libre competitividad de los mercados mundiales: "Esta implica muchas condicionantes", expresa el Cr. Faroppa, "pero, fundamentalmente, que ningún productor, intermediario o consumidor tiene posibilidades de incidir sobre los precios".

Bajo semejantes condiciones, continúa la argumentación, el

comercio internacional optimiza la asignación de los recursos mundiales y distribuye de manera equitativa entre los países los frutos del progreso técnico. Este último aspecto es enfatizado por el exponente. Bajo el supuesto de libre competencia, los precios están determinados por los costos, los precios acompañan el movimiento; si el progreso técnico es dispar en las distintas actividades, los precios descenderán más acentuadamente en aquéllas en que el progreso sea más rápido; por tanto un país que tenga aptitudes para especializarse en una actividad técnicamente menos dinámica, alcanzará de todos modos los frutos del progreso a través de sus importaciones.

Esta, nos dice el Cr. Faroppa, es la teoría clásica del comercio internacional. Pero ella fue desarrollada dentro del ámbito económico de los países más desarrollados, y difiere marcadamente de la realidad cuando ésta consiste en el intercambio entre los países del centro económico, exportadores de bienes industriales, y los países de la periferia subdesarrollada, vendedores de materias primas y alimentos. Entre otras cosas, el supuesto de la libre competencia, que el expositor había indicado como "el supuesto inicial básico de la teoría", resulta desmentido por esa realidad. Como

consecuencia de ello, los términos del intercambio, o relación de precios internacionales, describen la trayectoria temporal predicha por la teoría clásica, en base a la cual ella preconizaba la apertura de todos los países al comercio, sino muy distinta, adversa al interés de la periferia.

El Cr. Faroppa ofrece como ejemplo del movimiento de los precios relativos internacionales el desplazamiento de los términos del intercambio uruguayo en el trienio 74/76, que ha significado para nuestro país una pérdida de ingresos reales tan significativa, equivalente a una transferencia de recursos no compensada al exterior en el trienio del orden del 11% del producto bruto interno. Esta demuestra, concluye el expositor, la inconveniencia de la política basada en un enfoque teórico tan desajustado con la realidad, que, afirma, "desde hace algunos años pasó a ser nuevamente, uno de los principales fundamentos de la política económica de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe".

CLASICOS DESFIGURADOS

La fuente del Cr. Faroppa es el Dr. Raúl Prebisch, viejo conocido de los lectores de ETC.

QUEDA. Es el Dr. Prebisch, efectivamente, quien sostiene que los clásicos sostenían la doctrina que el Cr. Faroppa ahora vuelve a atribuirles. Pero el Cr. Faroppa ha estado mirando a los clásicos, y a los autores que han mantenido su tradición, y continuaron y continúan defendiendo el comercio libre, a través de un cristal distorsionante. Ninguno de ellos sostuvo la tesis librecambista por las razones que el Dr. Prebisch, y tras él el Cr. Faroppa, pretenden que invocaron.

Los economistas apegados a la tradición clásica sostienen que la apertura irrestricta al comercio optimiza la eficacia de una economía y el bienestar de los habitantes del país respectivo, con tal que éste no pueda, gravando las exportaciones o las importaciones, influir sobre los términos de su intercambio. Si los precios internacionales son un dato que los mercados externos le dictan, el país puede encontrar provechoso establecer algunas barreras al comercio exterior con el objetivo de maximizar su ingreso. Pero esta conclusión —“teoría de la tarifa óptima”— tiene relevancia sólo en condiciones muy especiales; ciertamente carece de ella en el caso de los países pequeños.

Como se ve, la única condición, desde este punto de vista, radica en que el propio país carezca de poderes monopólicos. Lo que ocurra respecto del resto del mundo carece de importancia para que el país decida si va a poner o no obstáculos al comercio. Igualmente es indiferente, para la misma decisión, que los términos del intercambio sean mejores o peores, o que cambien con el tiempo, en un sentido favorable o desfavorable. Lo único que interesa, como decíamos más arriba, es que el país no pueda influir sobre ellos.

Pondremos un ejemplo, con el fin de ilustrar lo que hemos afirmado. Juan S. es un sastre que trabaja en un pequeño taller doméstico, con la ayuda de varios familiares. Juan S. y familia venden el producto de su trabajo y con el dinero que así obtienen compran los bienes y servicios que consumen. Alternativamente ellos podrían dedicar parte de su tiempo a producir parte de esos bienes y servicios. Digamos, podrían cultivar una huerta y tener un establo con una vaca lechera; elaborar queso y manteca; pro-

ducir sus propios zapatos, adquiriendo sólo las materias primas imprescindibles; hilar la lana y el algodón; construir y reparar su vivienda; fabricar sus propios relojes; tratar sus enfermedades, etc. Juan S. y su familia han optado en contra de esa posibilidad porque ella representa una manera onerosa de procurarse bienes y servicios varios. Les parece obvio que es

mucho más conveniente para ellos dedicarse al oficio que poseen con plenitud, y obtener dinero a cambio del producto de su trabajo, para adquirir los bienes y servicios que desean consumir de quienes los producen con una destreza análoga a la que ellos poseen en la elaboración de trajes. Y advierten que la cantidad de dinero que economizarían procurándose a

Ford Escort

Mucho más auto.

1600 GT. SPORT 1977

RODOLFO MEDEIROS S.A.

Su concesionario en Montevideo.



Consiga el Suyo!!!

CERRO LARGO - RIO BRANCO - GALICIA - TEL. 91 70 81
EDUARDO ACEVEDO entre 18 y COLONIA - TEL. 4 60 90

sí mismos algunos de esos bienes y servicios sería mucho menor que la que se privarían de ganar en la actividad en que están especializados.

Si Juan S. pudiese influir sobre el precio de sus trajes restringiendo la oferta de sus servicios, le convendría desviar a otras actividades parte de su tiempo; pero no es el caso: Juan S. es sólo uno de muchos sastres, y si pretendiese elevar sus precios, la clientela se desviaría hacia sus competidores. La reducción de la oferta de ropa que Juan S. podría ocasionar dedicando, digamos, la cuarta parte de su tiempo a cultivar hortalizas, sería demasiado pequeña para elevar el precio de la vestimenta.

Naturalmente, cuanto mayor fuere el precio de ésta, en términos de los precios de sus mismos y de sus consumos, mayor sería el bienestar de Juan S. y su familia. En otras palabras: los términos del in-

tercambio, lejos de serle indiferentes, representan un factor importante de su nivel de vida. Pero no porque se deterioren —es decir, no porque los ingresos netos de Juan S. puedan comprar una canasta de bienes y servicios cada vez menor— van él y su familia a abandonar el principio de la especialización. Si la industria de la aguja les depara sólo un modesto pasar, la pretensión de autoabastecerse les reportaría una suerte menos desahogada aún.

Juan S. y su familia son, según ya dijimos, diestros productores de prendas de vestir. Podrían ser, en vez, sólo mediocres horticultores. Pero si el precio de los trajes continuase bajando y bajando sin cesar, un día los ingresos de Juan S. y familia descenderían bajo el nivel que la huerta podría aportarles. Y entonces les veríamos cambiar de oficio. Una especialización nueva sustituiría a la

anterior. La aguja se trocaría en azada del quintero. Pero no a la vez en la azada del quintero y en la rueda del hilandero y en el banco de carpintero y en la cuchara del albañil y en el torno de alfarero y en el tonel de bodeguero y en la mandolina del juglar. El empeoramiento de los términos del intercambio les habría aconsejado abrazar un nuevo oficio, nunca precipitarse al regazo de la autarquía de donde el hombre se alejó milenios ha, en cuanto supo inventar la moneda.

El caso de un país pequeño, que no puede torcer los términos del intercambio en su favor retaceando sus exportaciones y sus importaciones, duplica fielmente la situación de Juan S. y los suyos. Cuando eleva barreras en su derredor opta por la autarquía, aspira a la autosuficiencia. Igual que si Juan S. y familia quisieran prescindir del dinero y abjurar del mercado, produciendo su propio consumo, comprando sólo lo imprescindible, vendiendo sólo lo necesario para comprar.

LA TENDENCIA DE LOS TERMINOS DEL INTERCAMBIO

En consecuencia: el deterioro de los términos del intercambio no puede servir nunca para justificar una política proteccionista.

Sobre el tema central del artículo del Cr. Faroppa, eso es lo que deseamos destacar. Pero algunos de sus tópicos laterales nos sugieren aún un par de comentarios.

Según dijimos, las cifras del Cr. Faroppa se refieren al trienio 1974/1976. En su artículo, al mismo tiempo, dice que recibimos "cada vez relativamente menos" ingresos por nuestras exportaciones. "Cada vez menos" es una expresión que suscita una interpretación de largo plazo. Las cifras en que el artículo se apoya son apenas indicativas de la coyuntura. Como cifras de largo plazo nos remitimos a las publicadas por CEPAL recientemente para el período 1930-1972. Estas no muestran para el Uruguay, ni para América Latina, una tendencia estadísticamente significativa ("América Latina: Relación de precios del intercambio", Cuadernos estadísticos de CEPAL). A largo plazo no recibimos, al parecer, ingresos "cada vez menores" por nuestras exportaciones.

VICTORICA

rematadores

Una empresa con 90 años
de experiencia

al servicio de los ganaderos
uruguayos siempre en la

BUSQUEDA

de nuevos mercados
para su producción

EXPORTACION DE
GANADO BOVINO Y OVINO
EN PIE CON

VICTORICA EXIMPORT Ltda.

RONDEAU 1822 · TEL. 85146 · 984412

La segunda observación lateral que deseamos formular concierne la proposición del artículo que ha venido ocupándonos en la que se dice que la teoría clásica del comercio internacional (librecambismo) "desde hace algunos años pasó a ser, nuevamente, uno de los principales fundamentos de la política económica de los países de América Latina y el Caribe". De modo general, opinamos que esta afirmación peca por exagerada. En particular, con relación al Uruguay, diríamos que es francamente inexacta. Las barreras proteccionistas que hemos erigido sobre nuestras fronteras siguen siendo formidables. En 1974 y en el año en curso se decretaron sendas rebajas de los recargos a las importaciones, pero los obstáculos continúan siendo por lo general prohibitivos. El tono de las declaraciones oficiales sí ha variado nitidamente, en el sentido de la apertura, pero la concreción de las declaraciones en hechos todavía se hace esperar.

COMERCIO EXTERIOR Y SALARIO REAL

En su editorial ya citado "El Día" incluye algunos conceptos favorables a la libertad de comercio que nos complacemos en reproducir. Leemos allí:

"El comercio internacional a nivel mundial es ciertamente una finalidad que necesariamente y en última instancia debe ser compartida.

"Sólo vigente la misma puede considerarse que la relación que se produzca entre los países, haga que se utilice en forma óptima los recursos naturales y las distintas capacidades productivas".

Pero "El Día" ve razones para posponer la materialización de este ideal. Sostiene que mientras persistan las diferencias actuales en el grado de desarrollo económico de los distintos países no puede haber negociaciones "en un pie de igualdad" y que los términos del intercambio (¡cuándo no!) se vuelcan en contra de los menos desarrollados en razón de su debilidad o dependencia.

Aquí se olvida que la enorme mayoría de las "negociaciones" no se celebran en torno a una mesa de conferencias y por plenipotenciarios sino en el mercado y entre empresas, a las cuales la nacionalidad del contratante resulta indiferente. La lana uruguaya, salvada la di-

ferencia de calidad, se vende igual que la neozelandesa, australiana o sudafricana. El petróleo crudo lo pagamos igual que los suizos o los japoneses. Para una gran cantidad de productos existe información precisa y fidedigna sobre sus precios día a día. Y no existe la menor indicación de que el origen ni el destino de los bienes tenga al respecto ninguna influencia.

"El día" propone que busquemos el desarrollo a través de una "integración económica planificada", para recién después integrarnos en un mundo de comercio libre. No creemos que nuestros lectores requieran que les demostremos que (a) ese camino ("la integración económica planificada") no es practicable y (b) que él no conduce a la meta que se pretende. Y si alguno no está convencido, le recomendamos que repase la historia del Pacto Andino, y siga con atención su evolución futura.

Pero la tesis central del editorial consiste en propugnar el proteccionismo en nombre del nivel de vida de los trabajadores. El razonamiento que se desenvuelve es el siguiente:

(A) Un país puede incrementar sus exportaciones rebajando los salarios de sus trabajadores;

PERO:

(B) Ello surtiría un efecto deprimente sobre la demanda interna, con el consiguiente resultado contraproducente sobre la actividad productiva; Y SOBRE TODO:

(C) Se desconocería el objetivo básico de la política económica, que no puede ser otro que dotar a la población del mayor nivel de vida posible.

Este planteamiento puede refutarse en dos planos distintos.

En primer lugar, señalando que los salarios reales no se fijan por decreto, sino que dependen de la productividad del trabajo. Y la productividad del trabajo depende de la cantidad de capital, material y humano, con que cuenta cada trabajador. De modo que nunca es cuestión de rebajar deliberadamente los salarios reales. Los salarios reales en el Uruguay son bajos y han venido descendiendo, mientras redujimos el comercio exterior todo lo posible. Los salarios reales en Japón eran bajos —hace treinta o cuarenta años mucho menores que en el Uruguay— y ahora son elevados desde nuestro punto

de vista. Aumentaron sostenidamente en una economía francamente abierta, que comenzó exportando bienes intensivos en mano de obra no calificada —v. gr. tejidos de algodón y juguetes— y fue exportando después cada vez más bienes intensivos en capital, tecnología y mano de obra calificada —v. gr. cámaras fotográficas, acero, equipos industriales, buques. Si Japón hubiese querido dispensar a sus obreros la clase de protección que "El Día" propicia para los nuestros, ellos se habrían visto privados del espectacular incremento de prosperidad que han logrado.

El segundo plano en que la tesis que nos ocupa debe ser enfrentada, es el de las consecuencias que se registrarían de la apertura de la economía uruguaya al comercio exterior.

Esa actitud le proporcionaría al país:

"Maximizar su ingreso, al especializarse según el principio de la ventaja comparativa.

"Maximizar su tasa de crecimiento económico al (i) haber maximizado su capacidad de ahorro, (ii) haber optimizado también sus oportunidades de inversión, (iii) haberse conectado con un mercado grande y dinámico, pródigo en estímulos a la eficiencia.

Al mismo tiempo es preciso reconocer que seguramente habría intereses perjudicados por el proceso de apertura. Los dueños de las empresas que tuviesen dificultad para adaptarse a una economía esencialmente abierta, para empezar con lo más obvio. Pero también los trabajadores especializados en ramos laborales que resultasen afectados negativamente por la reasignación de recursos, particularmente los de mayor edad.

Pero ante esta perspectiva es preciso destacar dos cosas.

En primer lugar, que sería ilusorio pretender zafar del estancamiento que desde hace dos décadas padecemos sin enfrentar un costo social, y que el costo social de seguir en el estancamiento es sin duda mucho mayor.

En segundo lugar, que si con la apertura el país maximiza su ingreso y su tasa de crecimiento, está por ello en condiciones inmejorables de compensar a los intereses perjudicados, y de modo general de practicar una política distributiva que produzca los sentimientos de solidaridad nacional que alientan en su pueblo. □