

Desarme Arancelario Unilateral

Por RAMON DIAZ



Quienes abogan por la preservación de la política proteccionista en el Uruguay acuden insistentemente al argumento basado en el ejemplo ajeno: ¿Cómo vamos a demoler nuestras defensas arancelarias, si por todas partes los demás mantienen las suyas enhiestas, y hasta no pasa

un día en que no nos llegue la noticia de que algún país les ha incorporado algún obstáculo adicional?

El argumento se formula con pretensión de evidencia, pero esto no es más que una artimaña retórica. Cuando un abogado invoca la evidencia, lo aconsejable es desconfiar. Y este caso no es por cierto una excepción.

El proteccionismo de los demás puede interesarnos por tres clases de consideraciones:

La primera, por una razón de autoridad: si todos, o casi todos, los demás lo hacen, por algo será; y si entre los que lo hacen se cuentan los países más ricos del mundo, doblemente. En segundo lugar, se sostiene que el libre comercio es un sistema deseable sólo si es practicado por todos. En tercer lugar, el proteccionismo propio se conecta con el ajeno a través de la capacidad del país para aplicar represalias y el consiguiente fortalecimiento de su poder negociador: ¿Cómo voy a poder persuadir a los demás que dejen entrar mis productos si, al haberme hecho librecambista, me he descartado ya de todos los triunfos?

Pienso que los dos últimos aspectos pueden liquidarse con gran facilidad.

Comenzaré con ellos, y el terreno quedará entonces despejado para el enfrentamiento dialéctico que estimo más interesante.

Primero, el aspecto del poder negociador. Conseguir reducciones arancelarias ajenas es algo deseable, nadie lo duda, y poder ofrecer una reducción arancelaria a cambio de la que se pide puede resultar conveniente. Si fuéramos a celebrar mañana una negociación en la que podrían

eliminarse todas las trabas a nuestras exportaciones al resto del mundo, y en la que se nos exigiría una contrapartida en términos de nuestra propia remoción de obstáculos al comercio, sería insensato que nos apresurásemos a desmantelar nuestro arsenal arancelario. Pero las circunstancias son otras. Si nos quedamos con el arancel con ese fin podríamos tener que guardarlo mucho tiempo. Si el arancel nos supone costos, digamos en términos de bienestar perdido, el mantener a nuestros negociadores bien pertrechados podría resultarnos sumamente caro.

El concepto de inversión viene a cuento. Hago una inversión cuando incurro en un costo hoy para disfrutar una ganancia mañana. Si conservásemos el arancel a la altura requerida por la estrategia negociadora, estaríamos invirtiendo por el consiguiente costo acumulado, y la ventaja que podría compensar el sacrificio sería la que nuestra economía pudiese derivar de las reducciones arancelarias de otros países, que nuestros negociadores lograsen merced a aquella inversión. Ahora bien: si el costo incurrido es alto, y de acuerdo a estudios realizados el que el Uruguay soporta por mantener su extravagante arancel es agobiante, y si la perspectiva de ganancia es pequeña, y para los demás países la fuerza intimidatoria es nuestro arancel se parece al rugido del ratón, entonces este tipo de armamentismo arancelario es a todas luces, en nuestro caso, un pésimo negocio.

En segundo lugar: cuando se trata de tomar una decisión sobre la propia conducta conviene no confundir los efectos que han de derivarse de ésta y los que dependen de la conducta ajena, por más que éstos puedan resultarnos altamente significativos. Las virtudes de la higiene personal sólo pueden disfrutarse plenamente si su práctica es general. Pero el hecho de que nuestro vecino falle al respecto, por lamentable y ofensivo que ello nos resulte, no debe conducirnos a imitarlo. Lo que nos dice la teoría económica es algo semejante. Dado el grado de proteccionismo del resto del mundo, hay un grado de especialización óptimo para cada país, y ese grado lo alcanza cada uno —por lo menos en los casos de países pequeños que sean tomadores de precios, y no fijadores de precios— cuando no practica el proteccionismo.

Es cierto que si el resto del mundo fuese menos proteccionista, el país se especializaría aún más; pero en ningún caso podría mejorar su nivel de vida ni su capacidad de crecimiento imponiéndose un arancel que le hiciera especializarse menos.

La razón de autoridad —“si los demás son proteccionistas, por algo será”— plantea algunas cuestiones sumamente interesantes, en que la teoría económica y la teoría política deben superponerse.

El economista encuentra difícil pasar rápidamente por este argumento. Le consta que la gran mayoría de los países se perjudican a sí mismos al practicar la protección arancelaria. Al mismo tiempo, el razonamiento económico se basa generalmente en el supuesto de que la gente

conoce sus intereses y la manera de promoverlos, y de que su comportamiento en los hechos es consistente con ese conocimiento. En todo esto parece detectarse algo parecido a una tradición.

¿Qué significa que un país "se perjudica" imponiendo obstáculos al comercio exterior? Desde el punto de vista pertinente para este enfoque, el país es la suma de sus habitantes. En su territorio habrá quienes se beneficien con un arancel —los propietarios de los recursos especializados en la producción de los bienes objeto de la protección— y habrá quienes se perjudiquen, aproximadamente todos los demás. El "país" lo entendemos perjudicado cuando la ganancia global de los primeros es inferior a la pérdida colectiva de los segundos. Estos podrían compensar a los primeros por la pérdida que la eliminación del arancel les reportara, y todavía quedar gananciosos. ¿Por qué no llegan a una transacción semejante? Si los perdedores son la inmensa mayoría, ¿cómo es que su acción en el plano político no consigue sobreponerse a la de los pequeños grupos beneficiados? Y los gobernantes, ¿por qué no adoptan las medidas que promueven el interés general? ¿No es acaso ésta su misión?

Actualmente, la postura de la teoría económica a propósito de todas estas preguntas puede resumirse en estos términos:

* Todos los agentes económicos somos maximizadores de utilidad. Eso no quiere decir que no nos preocupe la suerte ajena. Pero, en cuanto nos preocupa, afecta nuestra utilidad. Y esto es lo que procuramos optimizar.

* Los gobernantes son agentes económicos, como todo el mundo. Y como tales, procuran maximizar su utilidad. La suya, no la de los gobernados. Esto no significa que el bienestar de la población les deje indiferentes; pero es a través de su propia utilidad que semejante consideración habrá de influir sobre su conducta.

* Para maximizar su utilidad, el gobernante tiene que conservarse en el poder. Esto hace que sea particularmente sensible a los grupos de presión, capaces de actuar concertadamente en el ofrecimiento de su apoyo, y en el retiro del mismo.

* Es mucho menos costoso organizar un grupo de presión para un conjunto pequeño de agentes económicos, a cada uno de los cuales le va mucho en la cuestión, que para una multitud difusamente interesada en ella. En un artículo reciente Milton Friedman se preguntaba: ¿Cuánto estaría yo dispuesto a gastar para informarme sobre el perjuicio que me reportaría como consumidor una elevación de la tarifa arancelaria sobre los zapatos? Y respondía: sólo unos pocos centavos. En cambio los industriales zapateros norteamericanos están dispuestos a gastar millones de dólares, no ya para informarse ellos, sino para desinformar al público, y presionar a los legisladores de su país.

¿Entiende el lector por dónde el argumento de autoridad hace agua? ¿Verdad que es fácil, después de todo, comprender por qué los intereses proteccionistas pueden predominar en todo el mundo frente a los verdaderos intereses de la mayoría? □

AGENCIA MARITIMA LATINOAMERICANA S.A.



MONTEMAR S.A.
Montevideo

Línea Miembro
Conferencia de Fletes
Río de la Plata — Europa —
Río de la Plata, servicio
regular mensual de
cargas generales,
frigoríficas y líquidas
entre Uruguay, Argentina,
Brasil y Puertos Atlánticos
de España, Portugal,
Francia, Bélgica, Holanda,
Alemania y Reino Unido.
Línea Miembro
Conferencia
Interamericana
de Fletes Servicio
regular mensual de
cargas generales entre
Uruguay, Argentina,
Brasil y Puertos del
Caribe y del Golfo.



NEOLATINA NAVIERA
Montevideo

Servicio Regular Mensual
de Cargas Generales
entre Montevideo, Santos,
Río de Janeiro y Victoria.



FLUVIAMAR
Montevideo

Servicio Regular de
Cargas Generales entre
Montevideo y Buenos
Aires.

25 DE MAYO 481

TELEFS.: 90 56 44 - 90 43 42 - 98 47 44
CABLES: "LATINAR" TELEX. 3 98 - 914