Los efectos económicos y fiscales de los derechos de importación (*)

EMILIO C. CONDE FERNANDEZ-OLIVA
Doctor en Ciencias Económicas
Profesor del Colegio Universitario San Pablo (CEU)

I. DEFINICION Y NATURALEZA DE LOS DERECHOS DE IMPORTACION

1. CONSIDERACIONES PREVIAS.

La respetable antigüedad de los derechos de importación no ha transcurrido pareja con la formulación de una teoría completa, clara y bien conocida de tales derechos, sino que, por el contrario, mientras algunos de sus aspectos han sido y todavía son objeto de enconadas y violentas polémicas, otros no han alcanzado un nivel de desarrollo satisfactorio. Baste recordar, en el primer caso, por ejemplo, el antagonismo entre protección y libre cambio, que aún se mantiene en nuestros tiempos como consecuencia de los elevados intereses implicados, o bien, en el segundo caso, la insatisfacción que producen los diversos cálculos del nivel de los derechos arancelarios (1), incluso dentro del marco de las modernas teorías de la protección efectiva. Una imperiosa necesidad teórica justifica por sí sola, por tanto, cualquier estudio de los derechos de importación.

Por otra parte, la creciente interrelación entre los países, producto del auge de los medios de comunicación y las mayores facilidades de transporte, y la existencia cada día con mayor vigor y amplitud de mercados comunes, uniones aduaneras, áreas de libre comercio, acuerdos de asociación, tratados preferenciales, etc., obligan a conocer lo que un país puede ganar o perder de la mayor o menor apertura de sus fronteras, ya que las teorías válidas para un conjunto pueden no serlo para un país en con-

(*) Este trabajo es la parte fundamental de la tesis doctoral elaborada bajo la dirección del catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal, don Ricardo I. Calle Sáiz, que el autor presentó en la Facultad de Ciencias Económicas de Málaga con el título *Los efectos económicos y fiscales de los derechos de importación.*

(1) Los derechos arancelarios son una de los componentes de los derechos de importación.

creto. La frecuente utilización (y variación) de los derechos de importación justifica también, por tanto, el estudio de su problemática.

Adicionalmente, cabe señalar la importancia cuantitativa de los derechos de importación en el total de ingresos públicos de muchas naciones, en particular de las en vías de desarrollo. Así, con datos del último año disponible para el período 1965-69, se ha estimado la importancia de los derechos arancelarios en una serie de países clasificados según su Producto Nacional Bruto (P. N. B.) como sigue:

P. N. B. "per capita" estimado en dólares de EE. UU.	*Número de países*	DERECHOS ARANCELARIOS EN PORCENTAJE DE [1]:	
		Los ingresos totales por imposición indirecta (media)	*Total de ingresos fiscales (media)*
Menos de 101	20	52 (59)	35 (41)
101 - 200	11	50[2] (59)	32[2] (39)
201 - 500	19	51[3] (57)	33[3] (35)
500 - 850	9	38	18
Más de 850.	15	12	4

[1] Las cifras entre paréntesis son la recaudación total en aduanas, incluyendo los ingresos por la imposición sobre las ventas recaudados en el momento de la importación.
[2] *Nueve países; en dos no están desagregadas las cifras de recaudación de derechos arancelarios de otras recaudaciones hechas en las aduanas.*
[3] Dieciocho países; en uno las cifras de recaudación de los derechos arancelarios no están desagregadas de otras recaudaciones hechas en las aduanas.

FUENTE: J. F. DUE: "El papel y estructura de los derechos aduaneros como fuente de ingresos fiscales", en *Impuestos indirectos*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1972, pág. 94.

Como puede apreciarse, los derechos exigidos sobre las mercancías importadas muestran una acusada importancia en los países de más bajo P. N. B. "per capita". Esta importancia se reduce conforme la renta del país, en términos relativos, se eleva. Ello, junto con la reseñada importancia cuantitativa, son otros importantes aspectos que justifican el análisis de los derechos de importación, ya que las conclusiones que se obtengan permitirán delimitar más exactamente el papel que los mismos desempeñan en los países desarrollados, intermedios y en vías de desarrollo.

Cualquiera de los motivos señalados fundamentan por sí solos la realización de este trabajo, que intenta aportar algo para el esclarecimiento del tema. Para España, por otra parte, y en particular, la materia que se desarrolla tiene una importancia capital. En efecto, nuestro país se halla

vinculado con la Comunidad Económica Europea a través de un Acuerdo Preferencial, cuyas consecuencias no pueden medirse con exactitud si no se dispone de elementos de juicio suficientes. Además, tal Acuerdo se halla en trámites de readaptación a la nueva situación de la Comunidad, derivada de su ampliación, y sólo se conseguirá una situación más favorable para España si se conoce perfectamente el significado de situar los derechos a un nivel u otro y de las concesiones y rebajas arancelarias. Adicionalmente cabe señalar la importancia que los derechos exigidos sobre las mercancías importadas tienen en nuestro país. Así, en 1969 los ingresos aduaneros ascendieron a 28.433,2 millones de pesetas, de los que sólo 5,5 millones correspondían a derechos de exportación. Esta cantidad, evidentemente elevada en términos absolutos, representa aproximadamente el 18,3 por 100 del total de impuestos indirectos, y el 39,3 por 100 del total de impuestos directos, lo que proporciona clara idea de su importancia. Estos datos indican nuevamente la trascendencia que tiene cualquier estudio sobre los derechos de importación para nuestro país.

2. Concepto.

Los derechos de importación pueden definirse, en un sentido amplio, como el conjunto de gravámenes exigidos sobre las mercancías importadas a su paso por las aduanas de un país. Una definición más rigurosa sería la de "los derechos de Aduana y cualesquiera otros derechos e impuestos percibidos por la importación o con ocasión de la importación, así como todos los derechos de consumo e impuestos interiores que se puedan imponer a las mercancías importadas, con exclusión, sin embargo, de los derechos de imposiciones que se limiten al coste de los servicios prestados y que no constituyan una protección indirecta de los productos nacionales o impuestos de carácter fiscal por la importación" (2). En general, por tanto, se consideran como derechos de importación, los derechos arancelarios, los impuestos compensadores y aquellos interiores que recaen sobre la circulación exterior de mercancías, pero no las tasas y otras exacciones similares, excepto en el caso de que graven la importación con fines protectores o fiscales.

(2) Es el artículo primero del Instrumento de Ratificación del Convenio Aduanero (*Boletín Oficial del Estado* de 7 de octubre de 1964) relativo al Cuaderno A. T. A. para la Admisión Temporal de Mercancías (Convenio A. T. A.). Vid. J. A. Manzanedo Mateos: *El comercio exterior en el Ordenamiento Administrativo español. Apéndice legislativo*, Instituto de Estudios de la Administración Local, Madrid, 1968, pág. 231.

La anterior definición tiene tal amplitud que resulta difícil excluir algo de lo exigido sobre una mercancía a su paso por las aduanas de los derechos de importación. En efecto, de aceptarse aquélla (3), no deberían considerarse incluidos en tales derechos solamente, las tasas e imposiciones que se limiten al coste de los servicios y que en general, no constituyan una protección indirecta de los productos nacionales. Y delimitar esto último no resulta nada fácil. Así, ¿quién puede negar que tras esas tasas no se esconde en muchas ocasiones un proteccionismo de tipo administrativo? Este proteccionismo que ha sido calificado de "frío" puede tener apreciables efectos en la restricción de las importaciones, con la ventaja de que resulta difícil de combatir, porque continuamente va adquiriendo nuevas formas de imposible previsión en la celebración de negociaciones (4). En estas circunstancias, por tanto, sólo en algún caso claro —y aún con reservas en ausencia de estudios rigurosos—, como podría ser el de inexistencia de producción nacional de la mercancía, pueden eliminarse aquellas tasas de los derechos de importación.

Por otra parte, parece claro que la definición dada de derechos de importación engloba gravámenes que en muchas ocasiones se citan como independientes de los mismos. Así, en España suelen considerarse como componentes de la Renta de Aduanas, los Derechos de Importación, los Derechos de Exportación, el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores, los Derechos e Impuestos de finalidad compensatoria que se perciban con ocasión del tráfico exterior, excepto los de regulación del precio de productos agrícolas, los Arbitrios de los Puertos Francos de Canarias y, finalmente, los Derechos Menores. Sin embargo, la aceptación de la de-

(3) Cosa que parece obligada dado el reconocimienot oficial que tiene.

(4) G. Haberler enumera entre las causas de proteccionismo administrativo las siguientes: 1.°, el "encarecimiento de la importación" a través de disposiciones reglamentarias (pago de derechos en "frontera" que dificultan los envíos postales, costosos certificados de origen, exigencia de embalajes especiales y rotulaciones, tasas por el análisis de mercancías, retardo en la diligencia de reclamaciones, etc.), que impiden un fácil desarrollo del comercio; 2.°, disposiciones veterinarias y leyes de "inspección"; 3.°, trato favorable en cuanto al precio en ferrocarriles y demás medios de transporte; 4.°, establecimiento de impuestos especiales sobre los rendimientos de viajantes extranjeros, a los que se les hace pagar derechos arancelarios por sus muestrarios y se les prohíbe mandar muestras por correos, así como material de propaganda; 5.°, se presiona a los compradores interiores para que no compren mercancías extranjeras, dando "buen ejemplo" las entidades públicas al comprar materiales nacionales, aunque sean más caros; 6.° facilidades (contributivas, crediticias, etc.) especiales para la compra de bienes nacionales; 7.° utilización obligatoria de productos nacionales; 8.°, protección a través de la dificultación de pagos; 9.° facilidades (contributivas, etc.) a sectores económicos globales. Vid. G. HABERLER: *El comercio internacional*. Ed. Labor, Barcelona, 1936, págs. 370 y siguientes.

finición mencionada lleva a una reestructuración de la anterior clasificación de la siguiente forma:

Renta de Aduanas.

a) Derechos de importación:

a. 1. Derechos arancelarios (aquellos que el arancel especifica o que disposiciones posteriores les han dado tal carácter) (5).

a. 2. Impuestos compensadores cualquiera que sea su naturaleza, y entre ellos el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores.

a. 3. Otros derechos que tengan carácter protector o fiscal (entre ellos los derechos de consumo e impuestos interiores).

b) Derechos de exportación.

c) Otros derechos exigidos sobre las mercancías importadas cuya finalidad no sea protectora o fiscal.

Como se ha señalado anteriormente, los gravámenes a la importación pueden tener objetivos fiscales y protectores. Los primeros dirigen sus miras hacia la consecución de ingresos para el Erario, mientras los protectores pretenden reservar el mercado interior a la producción nacional, resguardando a ésta de la competencia extranjera. Lógicamente ambos fines están estrechamente enlazados, y así es normal que los derechos protectores tengan efectos recaudatorios y que los fiscales tengan a su vez un cierto papel protector. Pero, por otra parte, se muestran contradictorios en el sentido de que un derecho muy protector reduce fuertemente los ingresos. En general, la cuantía de los ingresos derivados de derechos de importación con fines fiscales, aumenta con el nivel de los derechos hasta llegar a un límite que comporta la recaudación máxima, pasado el cual la variación pasa a ser inversa y puede llegar un momento en que los ingresos se anulen completamente. Por su parte, la protección proporcionada por los de-

(5) Los derechos arancelarios son la parte más importante —en orden a recaudación— de los derechos de importación e igualmente sucede, en general, para los derechos de importación respecto a los derechos aduaneros (éstos incluyen tambien los derechos de exportación). Por ello, justificada la importancia, situados o hecha una demostración para los derechos arancelarios, las conclusiones obtenidas pueden extenderse sin dificultad a los derechos de importación en la mayoría de las ocasiones, razón por la que a veces se emplean indistintamente en este trabajo en algunas demostraciones. La proximidad de los conceptos no debe, sin embargo, llevar a identificarlos, ya que, al menos teóricamente, muestran diferencias.

rechos de importación también aumenta de forma continua con el incremento del nivel de los derechos y llega a ser máxima cuando la importación se hace prohibitiva.

De lo expuesto se comprende que no es una tarea fácil trazar una clara distinción entre los derechos fiscales y protectores, siendo útil en este intento examinar el trato dado a la oferta extranjera en comparación a la nacional. Así se suelen considerar derechos con fines fiscales, en especial, a los gravámenes exigidos sobre bienes no producidos en el país y a aquellos que no desvían la demanda hacia productos nacionales similares o que están sometidos a igual carga tributaria que las mercancías interiores. Aun así, una consideración profunda de estos aspectos puede oscurecer la distinción.

También es una tarea difícil calificar el conjunto de derechos como fiscales o protectores. En efecto, los derechos de importación, y en particular los derechos arancelarios, están compuestos de múltiples tipos que recaen sobre diversas mercancías y que pueden tener uno u otro carácter. En estas circunstancias, decir que un arancel (6) es proteccionista o fiscal, supone hacer evidentemente una abstracción. Puede decirse, por tanto, que lo más que puede aspirarse en este campo es a calificar a los gravámenes a la importación según sus rasgos principales o más bien preponderantes.

3. Naturaleza de los derechos de importación.

Si se atiende a una clasificación económica de los impuestos deberíamos diferenciar entre los impuestos, según recaigan sobre la renta o el patrimonio. Dentro de los que exigen sobre la renta, en atención al momento en que ésta es gravada, se puede distinguir a su vez entre impuestos sobre la renta producida, impuestos sobre la renta distribuida, impuestos sobre la renta consumida e impuestos sobre la renta transmitida. El encuadre de los derechos de importación dentro de esta clasificación nos lleva a la conclusión de que son impuestos sobre la renta consumida a través de adquisiciones exteriores.

Si, por otra parte, se atiende a clasificaciones de tipo jurídico, como es la que distingue entre impuestos, tasas y contribuciones especiales, puede verse que los derechos de importación agrupan impuestos y tasas, pero nunca pueden ser exigidos bajo la forma de contribuciones especiales.

(6) Que es un conjunto de partidas con expresión de los derechos correspondientes a cada una de ellas.

Finalmente, a la hora de determinar cómo pueden situarse los derechos de importación dentro de la clasificación que agrupa los impuestos en directos e indirectos, habremos de recurrir como base de partida a los criterios más frecuentemente invocados para fundamentar la distinción. Así, con arreglo al criterio denominado de la "Contabilidad Nacional", que condera impuestos indirectos los gravámenes que las personas han de pagar para disfrutar de ciertas mercancías, claramente se dibujan los impuestos a la importación como de naturaleza indirecta. Con respecto al criterio de "traslación" para el que un impuesto es indirecto cuando se recauda de personas a las que posteriormente se les permite resarcirse de su pago trasladando la carga a otras economías, tampoco parece haber dudas para su clasificación dentro de los gravámenes indirectos. Si se atiende al criterio de la "capacidad de pago", conforme al cual son impuestos indirectos los exigidos por el empleo de una renta o capital, se volvería nuevamente a calificar a los derechos de importación dentro de estas exaciones. Finalmente, no se llegaría a ninguna conclusión diferente, asimismo, si el criterio considerado es el llamado "administrativo" en el que son impuestos indirectos los no recaudados regularmente según listas de contribuyentes, sino por la realización de hechos esporádicos producto de decisiones voluntarias de las economías individuales.

Lo anterior lleva a concluir, pues, que la naturaleza de los derechos de importación es claramente indirecta, exigiéndose bajo la forma de impuestos o tasas sobre la renta consumida a través de adquisiones exteriores.

Una vez hechas estas consideraciones podemos pasar a analizar los efectos económicos de tales derechos.

II. EFECTOS ECONOMICOS Y FISCALES DE LOS GRAVAMENES A LA IMPORTACION

2.1. Consideraciones previas.

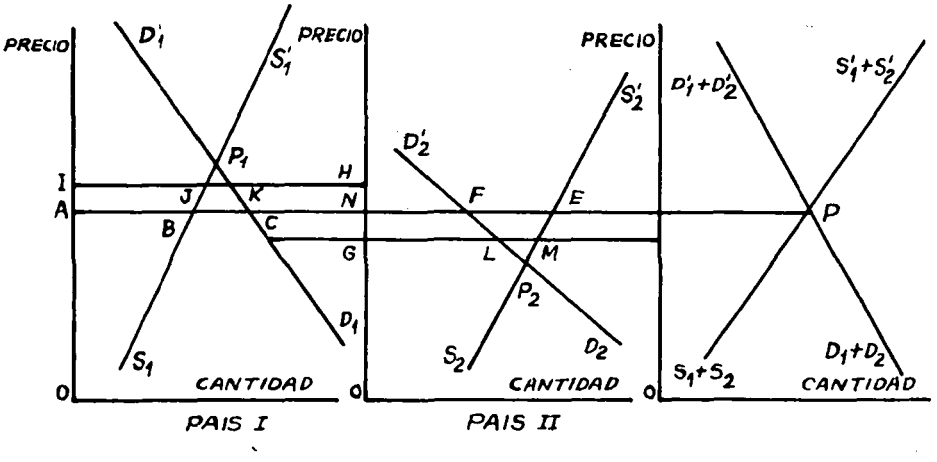
Una de las ramas de la teoría general de los aranceles es la que estudia, bajo el supuesto de competencia perfecta, el efecto de los aranceles sobre diversas variables económicas, como precios (y, por tanto, relaciones reales de intercambio), salarios, producción, consumo, etc.; se suelen además incluir en ella otros aspectos de bienestar, así como de la determinación del arancel óptimo. Su análisis será el objeto de lo expuesto en esta parte del trabajo.

2.2. Los aranceles en equilibrio parcial.

Los métodos de análisis basados en el equilibrio parcial prestan inestimables servicios cuando se intenta esclarecer y tener una primera visión de un determinado problema. Por ello parece de utilidad comenzar este estudio considerando los efectos de los aranceles sobre diversas magnitures económicas, dentro del campo del equilibrio parcial.

Supongamos un mundo en el que sólo existen dos países, I y II (7), cuyas curvas de oferta y demanda de un determinado producto se representan, respectivamente, por $S_1 S'_1$, y $D_1 D'_1$, y por $S_2 S'_2$ y $D_2 D'_2$, en la figura 1 (gráfico de precios y cantidades). Si no existiese comercio internacional, los puntos de equilibrio se determinarían por la intersección de las citadas curvas (puntos P_1 y P_2), que fijarían en cada caso la cantidad producida y el precio correspondiente (8).

FIGURA 1



(7) El país II podría englobar, bien a otra nación, bien al resto del mundo.

(8) Puede ser útil recordar, al empezar a estudiar los aranceles, alguno de los axiomas más frecuentes sobre los que se construye la teoría del comercio internacional. Estos son, siguiendo a Heller, los siguientes: 1.º Neutralidad del dinero, esto es, se opera siempre con precios relativos, teniendo el dinero como única función establecer el nivel absoluto de precios; 2.º Todos los precios son flexibles y se determinan en competencia perfecta, no habiendo, por tanto, leyes de salarios mínimos, etc.; 3.º Cantidad de factores productivos fija para cada país; 4.º Inmovilidad internacional de los factores, aunque no dentro de los países; la técnica industrial para un mismo sector es idéntica, así como las funciones de

Bajo la hipótesis de que no existen barreras en la libre circulación de mercancías, cuando el comercio se inicia, el precio y la cantidad del producto ya no se determinan en cada país aisladamente sino de forma conjunta, como puede apreciarse en el gráfico derecho de la figura 1, en donde se han trazado dos curvas de oferta y demanda, que son la suma de las de aquellos países. El precio ahora es *OA* que está por debajo del anterior del país I y por encima del del país II; ello significa que el país I haría algunas importaciones, mientras el otro, a su vez, ciertas exportaciones. Por otra parte, el comercio entre ambos países necesariamente ha de estar equilibrado, por lo que las cantidades importadas y las exportadas deben cumplir con esa condición.

Supongamos ahora que el país I establece un arancel de cuantía igual a *HG*. Si el comercio ha de estar equilibrado, en el caso que presentamos, tal medida se traduciría en una elevación del precio en el primer país, y en un descenso en el del segundo. Así, mientras en un caso aumentaría en *AI*, en otro descendería por valor de *NG*. Naturalmente, *JK* y *LM* coincidirán. Es decir, las diferencias entre los precios, salvo casos extremos, se producen por un incremento del precio nacional y una baja del extranjero, cuya cuantía, naturalmente, dependerá de la forma y posición de las curvas implicadas (9). Para H. B. Killough y L. W. Killough, la elevación de precios de los bienes importados en el país importador, resulta influida por el

---

producción; 5.° Las preferencias o gustos de los consumidores vienen dados y son conocidas e invariables; 6.° Se conoce la estructura de la distribución de la renta; 7.° Ausencia de barreras comerciales, en forma de costes de transporte, información y comunicaciones; y 8.° Completa utilización de todos los recursos productivos. Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional. Teoría y evidencia empírica.* Tecnos, Madrid, 1970, págs. 19 y sigs. Por otra parte, los estudios en equilibrio general se suelen hacer considerando una economía que sólo produce dos bienes, en general, por la utilización de dos factores y en la que no existen elementos como, por ejemplo, economías externas, que podrían hacer más complejo el problema.

(9) HABERLER, bajo el supuesto de costes crecientes, destaca que los aumentos de precios en el país importador y las disminuciones en el exportador dependen de las reacciones de sus respectivas curvas de oferta y demanda ante cambio en los precios. Para él, por tanto, deben considerarse: *a)* Las elasticidades de las curvas de oferta y demanda (o sea la curvatura de las mismas); y *b)* La magnitud absoluta de las respectivas curvas (es decir, su situación en el plano). Sus deducciones pueden sintetizarse en : 1.° El precio sube y baja tanto más en el país "protector" y extranjero, respectivamente, cuanto mayor y más elástica sea la oferta interior; 2.° El precio subirá y bajará tanto menos en el interior y exterior, respectivamente, cuanto más pequeña e inelástica sea la curva de oferta extranjera; 3.° El precio en el interior y exterior subirá tanto menos y bajará tanto más también respectivamente, cuanto mayor y más elástica sea la curva de demanda interior; y 4.° El precio en el interior y exterior subirá tanto más y bajará tanto menos, también respectivamente, cuanto mayor y más elástica sea la demanda exterior. Vid. G. HABERLER: *El comercio internacional.* Labor, Barcelona, 1936, páginas 234 y sigs.

grado de la elasticidad de su demanda, por la elasticidad de la oferta de bienes sustitutivos, por la relación entre la cuantía del arancel y los diferentes costes productivos entre países importadores y exportadores, y por la posible existencia de condiciones monopolísticas, así como por otras fuerzas económicas (10).

Entre los efectos de los gravámenes a la importación cabe distinguir los siguientes:

1.° Efecto sobre la relación real de intercambio: la obtención de las importaciones a precios más bajos lleva a una mejora de la relación real de intercambio del país que establece el arancel, cuando se mantienen constantes los precios de las exportaciones.

En general, puede afirmarse que habrá una mejora de esta relación cuando la oferta del extranjero no sea muy elástica. Pero los beneficios obtenidos con tal mejora, pueden ser anulados si el extranjero establece las correspondientes represalias; esto, naturalmente, en el caso de que pueda. Por otra parte, pasados ciertos límites, tales beneficios pueden verse más que compensados por la disminución del volumen de comercio subsiguiente.

2.° Efecto protección o producción: el arancel también ejerce un efecto protector sobre la producción nacional de bienes competitivos con la importación, en el sentido de que expansiona la misma, como consecuencia de la elevación de los precios; éstos permiten obtener simultáneamente mayores beneficios y a la vez cubrir costes cada vez mayores. En la figura 1 el efecto protección se muestra por la diferencia entre *IJ* y *AB*. Nuevamente, en este caso, la cuantía del efecto depende fundamentalmente de las características de las curvas implicadas.

3.° Efecto renta: se patentiza en el aumento de los ingresos públicos como consecuencia del arancel, pudiendo determinarse su valor por la aplicación del derecho a la cantidad de importaciones efectuadas.

4.° Efecto consumo: en general el efecto suele ser casi siempre perjudicial, verificándose una reducción al pasar el mismo de *AC* a *IK*.

Pero no sólo debe considerarse la reducción, sino que además los consumidores pagan un mayor precio por el bien. Las pérdidas de éstos, por otra parte, traducidas en beneficios de los productores y en aumento de los ingresos públicos, deben valorarse en relación a estos aspectos.

---

(10) Vid. H. B. KILLOUGH y L. W. KILLOUGH: *International Economics*. D. Van Nostrand, Princenton, Nueva Jersey, pág. 199.

5.° *Efecto redistribución*: tiene lugar en el campo de los consumidores, como acaba de reseñarse, así como en la vertiente productiva. Referente a este último extremo, puede afirmarse, al menos con carácter general, que los aranceles benefician a los factores "escasos" (industrias competidoras con la importación) y originan pérdidas a los factores "abundantes" (industrias exportadoras).

6.° Otros efectos: naturalmente pueden reseñarse otros numerosos efectos, como, por ejemplo, los que tienen lugar sobre el nivel de empleo como consecuencia del aumento de la producción nacional (muy amortiguados por las posibles represalias exteriores y las pérdidas en el sector exportador) o bien sobre la balanza de pagos, vía reducción de las importaciones, aunque estos últimos se consideran de poca trascendencia, al menos a largo plazo, en ausencia de otras medidas.

La consideración de los efectos aisladamente puede dificultar su exacta comprensión, por lo que su estudio debe hacerse buscando interrelaciones entre los mismos. Quizá las magnitudes más importantes en la determinación del sentido de los efectos, sean los cambios en los precios, en particular de los precios de importación en relación a los de exportación. Por ello, más tarde, estudiaremos este tema con profundidad, para completar el somero estudio hasta ahora realizado.

Parece interesante para finalizar estas consideraciones en equilibrio parcial, llegar a una expresión algebraica de la variación de los precios.

Sean D_1 y S_1, respectivamente, la demanda y la oferta del bien que tratamos en el país I, y el precio del cual dependen, p_1. La oferta del país II, S_2, por otra parte, será función del precio extranjero, es decir, del precio vigente para tal bien en el país II, p_2. Naturalmente, y siendo el derecho arancelario igual a t, la relación existente entre aquellos precios es:

$$p_1 = p_2 (1 + t) \qquad \text{[I]}$$

La condición de equilibrio exige que

$$D_1 (p_1) = S_1 (p_1) + S_2 (p_2)$$

o bien

$$D_1 (p_1) - S_1 (p_1) - S_2 (p_2) = 0 \qquad \text{[II]}$$

Derivando esta expresión con respecto a t

$$\frac{d D_1}{d p_1} \frac{d p_1}{dt} - \frac{d S_1}{d p_1} \frac{d p_1}{dt} - \frac{d S_2}{d p_2} \frac{d p_2}{dt} = 0$$

Multiplicando y dividiendo cada uno de los miembros anteriores, respectivamente, por $\frac{S_1 + S_2}{p_1}$, $\frac{S_1}{p_1}$, $\frac{S_2}{p_2}$, tendremos (S_1 y S_2 representan cantidades iniciales)

$$\frac{S_1 + S_2}{p_1} \cdot \frac{p_1}{S_1 + S_2} \cdot \frac{d D_1}{d p_1} \cdot \frac{d p_1}{d t} - \frac{S_1}{p_1} \cdot \frac{p_1}{S_1} \cdot \frac{d S_1}{d p_1} \cdot$$

$$\cdot \frac{d p_1}{dt} - \frac{S_2}{p_2} \cdot \frac{p_2}{S_2} \cdot \frac{d S_2}{d p_2} \cdot \frac{d p_2}{dt} = 0$$

y siendo

$$\frac{p_1}{S_1 + S_2} \cdot \frac{d D_1}{d p_1} = d = \text{elasticidad de demanda,}$$

y $\frac{p_1}{S_1} \cdot \frac{d S_1}{d p_1}$ y $\frac{p_2}{S_2} \cdot \frac{d S_2}{d p_2}$, elasticidades de oferta, respectivamente, σ_1 y σ_2, sustituyendo

$$\frac{S_1 + S_2}{p_1} \cdot d \cdot \frac{d p_1}{d t} - \frac{S_1}{p_1} \cdot \sigma_2 \cdot \frac{d p_1}{d t} - \frac{S_2}{p_2} \cdot \sigma_2 \cdot \frac{d p_2}{d t} = 0$$

y operando

$$\frac{S_1}{p_1} \cdot \frac{d p_1}{d t} (d - \sigma_1) + \frac{S_2}{p_1} \cdot d \cdot \frac{d p_1}{d t} - \frac{S_2}{p_2} \cdot \sigma_2 \cdot \frac{d p_2}{d t} = 0 \quad \text{[III]}$$

Pero, $\frac{d p_1}{d t} = \frac{d p_2}{d t} + p_2$ o, lo que es lo mismo, $\frac{d p_2}{d t} = \frac{d p_1}{d t} - p$,

y sustituyendo en (III)

$$\frac{S_1}{p_1} \cdot \frac{d p_1}{d t} \cdot (d - \sigma_1) + \frac{S_2}{p_1} \cdot d \cdot \frac{d p_1}{d t} - \frac{S_2}{p_2} \cdot \sigma_2 \left(\frac{d p_1}{d t} - p_2 \right) = 0$$

y operando

$$\frac{S_1}{p_1} \cdot \frac{d p_1}{d t} \cdot (d - \sigma_1) + \frac{S_2}{p_1} \cdot d \cdot \frac{d p_1}{d t} - \frac{S_2}{p_2} \cdot \sigma_2 \cdot \frac{d p_1}{d t} + S_2 \cdot \sigma_2 = 0$$

y, por tanto,

$$\frac{S_1}{p_1} \cdot \frac{d p_1}{d t} (d - \sigma_1) + \frac{d p_1}{d t} \cdot \left(\frac{S_2}{p_1} d - \frac{S_2 \sigma_2}{p_2} \right) = - S_2 \sigma_2$$

o

$$\frac{S_1}{p_1} \cdot \frac{d\,p_1}{d\,t}(d - \sigma_1) + \frac{d\,p_1}{d\,t} \cdot \left(\frac{S_2\,d - S_2\,\sigma_2}{p_1}\right) = -S_2\,\sigma_2$$

y teniendo en cuenta que en equilibrio antes del establecimiento de aranceles: $p_1 = p_2 = P$.

$$\frac{S_1}{p_1} \cdot \frac{d\,p_1}{d\,t}(d - \sigma_1) + \frac{S_2}{p_1} \cdot \frac{d\,p_1}{d\,t} \cdot (d - \sigma_2) = -S_2\,\sigma_2$$

es decir,

$$\frac{d\,p_1}{d\,t} \cdot S_1 \cdot (d - \sigma_1) + \frac{d\,p_1}{d\,t} \cdot S_2 \cdot (d - \sigma_2) = -S_2 \cdot \sigma_2 \cdot p_1 = -\sigma_2 \cdot S_2 \cdot P$$

y

$$\frac{d\,p_1}{d\,t}\left[S_1\,(d - \sigma_1) + S_2\,(d - \sigma_2)\right] = -S_2 \cdot \sigma_2 \cdot P$$

y, por tanto,

$$d\,p_1 = P \cdot d\,t \cdot \frac{-\sigma_2\,S_2}{S_1\,(d - \sigma_1) - S_2\,(d - \sigma_2)}$$

y como dt equivale al arancel, ya que en la posición inicial, $t = 0$

$$d\,p_1 = P \cdot t \cdot \frac{-\sigma_2\,S_2}{S_1\,(d - \sigma_1) - S_2\,(d - \sigma_2)} \qquad \text{[IV]} \quad (11)$$

Como puede apreciarse, la variación en el precio nacional depende del precio y las cantidades de equilibrio inicial, así como de las elasticidades de oferta de los países implicados y de la de demanda del país que establece el arancel.

A efectos de más fácil manejo podemos denominar a la fracción, al igual que hace Vanek, A, con lo que expresión [IV] queda:

$$d\,p_1 = P \cdot t \cdot A \qquad \text{[V]}$$

Las variaciones en el precio del país extranjero o II, $d\,p_2$, naturalmente será igual a la diferencia entre $d\,p_1$ y $t \cdot P$, aproximadamente:

$$d\,p_2 = P \cdot t \cdot (A - 1)$$

(11) A expresión idéntica, aunque sin deducirla, llega también Vanek, que pone de relieve su carácter aproximado, así como que $d\,p_1$ será positivo a menos que "d" sea infinita. Vid. J. VANEK: *Comercio internacional. Teoría y política económica.* UTEHA, Méjico, 1964, pág. 292.

Vanek pone de relieve que *A* será igual a la unidad, si la elasticidad de la oferta exterior es infinita, caso en el que el precio extranjero no variará con el establecimiento de un derecho arancelario. Por otra parte, si la curva de oferta nacional es completamente elástica, el valor *A* es cero, y obviamente, el efecto del arancel recaerá totalmente sobre los precios exteriores, que sufrirán una reducción (12). A partir de las expresiones anteriores, podría llegarse igualmente a la cuantificación de otras magnitudes.

La consideración de los efectos de los aranceles en equilibrio parcial puede completarse con otra en equilibrio general al objeto de tener una visión más amplia. Corden, al que seguiremos por la claridad y originalidad de su exposición (13), plantea el problema sobre la base de un modelo de dos países que producen dos bienes, *X* y *M*, respectivamente, exportables e importables. Suponiendo flexibilidad de precios y producción integrada verticalmente, puede deducirse una curva de posibilidades de producción, cóncava hacia el origen, tal como *H H'* de la figura 2. Por otra parte, la hipótesis de "un país pequeño" permite considerar como dada la relación de precios mundiales, en la figura representada por la pendiente *S S'*. El punto de tangencia entre aquella curva y esta pendiente determina *P*, es decir, la producción en libre comercio.

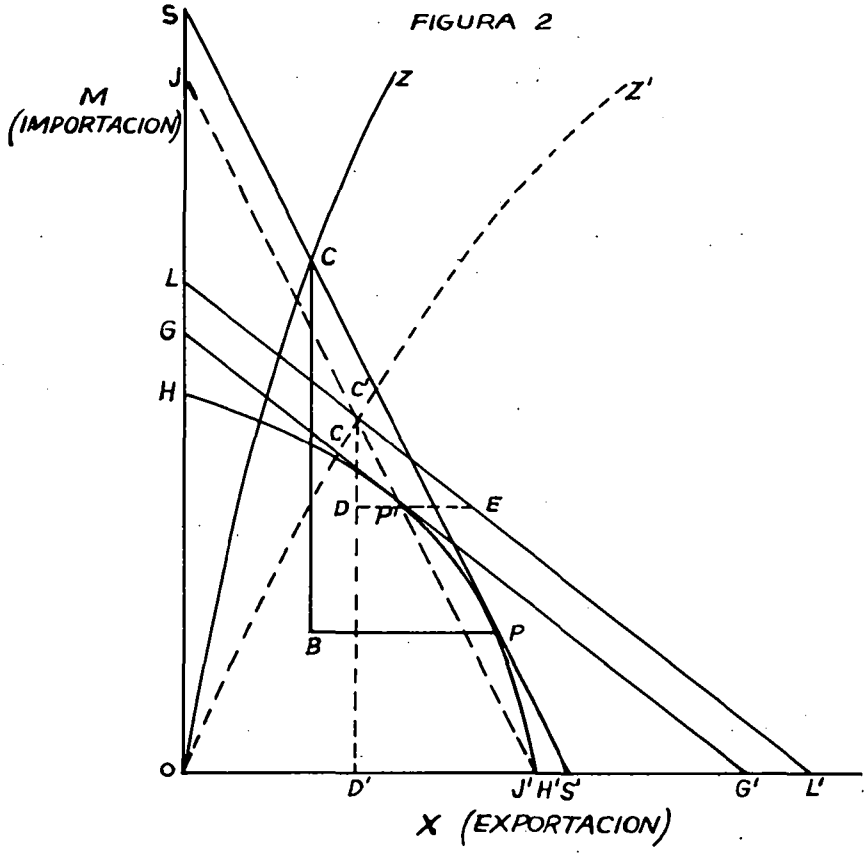
Supongamos adicionalmente que el consumo total depende sólo de los precios relativos y de la renta total y no de la distribución de la renta, y que *OZ* es la línea de renta-consumo asociada con la relación de los precios mundiales. El consumo en estas circunstancias estará en *C*, intersección de *OZ* y *S S'* para una renta de *OS* o *OS'*, si la medición se hace, respectivamente, en términos de *M* o *X*. Los excesos de producción o de consumo, *BP* o *BC*, señalan, según el caso, las cantidades exportadas e importadas.

Si se establece un arancel sobre M, su precio nacional aumentará en relación al de *X*, determinándose la nueva relación interior de precios por la pendiente de *G G'*. A consecuencia de ello la producción variará de *X* hacia *M*, siendo ahora fijada por *P'*; por tanto, el movimiento de *P* a *P'* es

(12) Vid. J. VANEK: *Comercio...*, op. cit., pág. 292. Este autor evalúa asimismo otros efectos, como: 1.º, sobre la oferta nacional: $d\,S_1 = \sigma_1 \cdot t \cdot S_1 \cdot A$; 2.º, sobre la demanda nacional: $d\,D_1 = d\,t \cdot D_1\,A$; 3.º, sobre la oferta exterior: $d\,S_2 = \sigma_2 \cdot t \cdot S_2\,(A - 1)$. Esta variación también se halla por diferencia entre los efectos segundo y primero anteriores; 4.º, sobre la recaudación arancelaria: $d\,R = t\,(P - d\,P_2)\,(S_2 - d\,S_2)_1$; y 5.º, sobre las ganancias de la producción interior $d\,Pr = d\,P_1\,(S_1 + \frac{1}{2}\,d\,S_1)$, que deduce recordando que la curva de oferta de la industria es la suma de las de coste marginal de sus miembros.

(13) Vid. W. M. CORDEN: *The Theory of Protection*, Clarendon Press, Oxford, 1971, págs. 65 y sigs.

el efecto "producción o protección" del arancel. Pero el arancel también afecta al consumo, que se traslada de *M* hacia *X* y que dará lugar a una nueva línea de renta-consumo, acorde con *G G'*, tal como *O Z'*. Este movimiento representa el "efecto-consumo" del derecho. La posición del consumo sería dada por *C* si el ingreso arancelario fuera retenido y no gastado por el Gobierno; si, por el contrario, se redistribuyese a los consu-



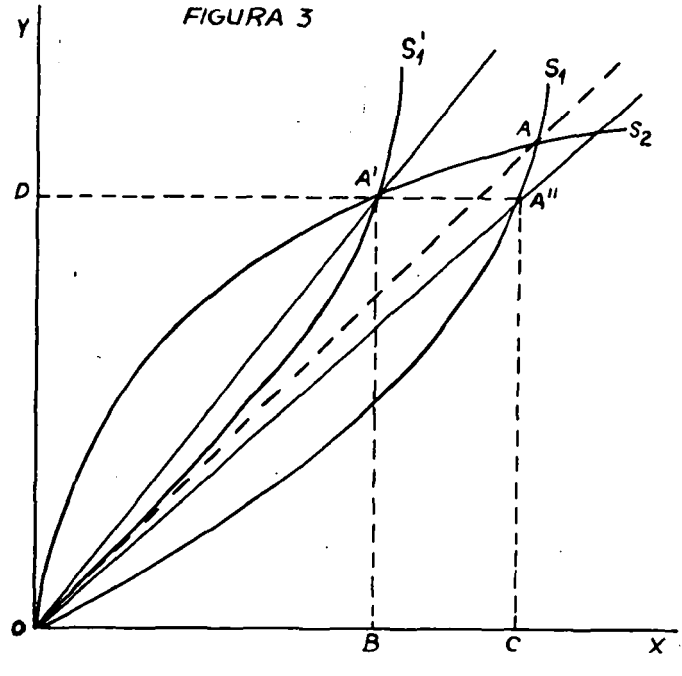
midores de alguna forma que no fuese distorsionante, éstos lo gastarían como si de cualquier otra parte de su renta se tratase. Su determinación puede hacerse fácilmente si se tiene en cuenta que con la producción en *P'*, las posibilidades comerciales son dadas por la relación de precios mundiales *J J'* (paralela a *S S'*), por lo que *C'*, intersección de ésta con *O Z'*, será el nuevo punto para el consumo.

Para conocer la renta y el ingreso arancelario correspondientes a la situación de protección tracemos desde C' una recta $L L'$ paralela a $G G'$. Con esa relación de precios, la renta asciende a $O G'$ en términos de X. Pero la redistribución del ingreso arancelario da lugar a un suplemento de $G' L'$, como puede deducirse si se tiene en cuenta que el consumo determinado por C', implica unas importaciones $D C'$, cuyos costes a precios internos (incluido el arancel) es de $D E$ en términos de exportaciones. Y como de este coste, $D P'$, se paga para comprar las importaciones a precios mundiales, obviamente $P' E$ es el ingreso arancelario. Este gráfico proporciona también otras informaciones. Así, por ejemplo, $J' G'$ es el "subsidio equivalente" del arancel.

2.3. Aranceles, los precios y la relación real del intercambio.

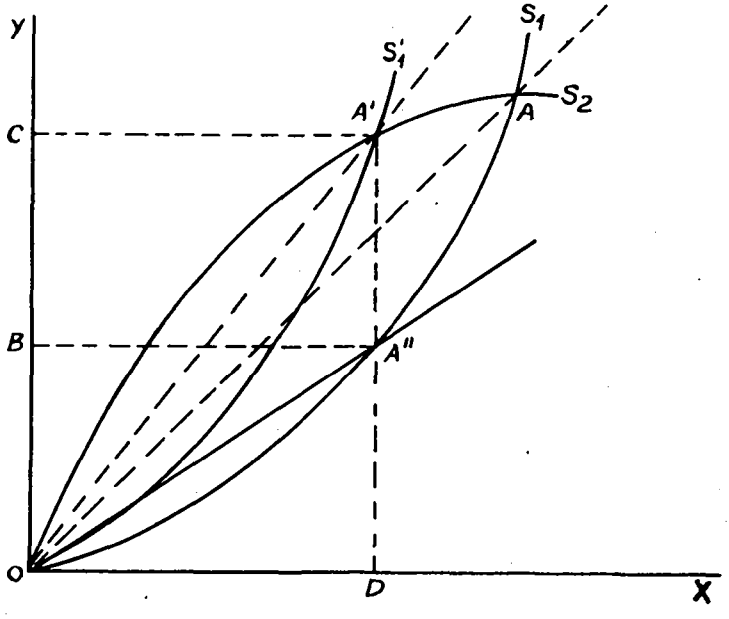
Para estudiar el efecto de los aranceles sobre los precios y, consiguientemente, relaciones reales de intercambio, plantearemos primero el problema en una forma general, para posteriormente hacer un estudio más detallado.

FIGURA 3



Supongamos que dos bienes, X e Y, son producidos en los países I y II, siendo sus respectivas curvas de oferta sociales en libre comercio, $O\,S_1$ y $O\,S_2$ (14). En tales circunstancias el punto de equilibrio estará en A, siendo la relación de cambio de libre comercio la pendiente $O\,A$. Si el país I, que tiene ventaja comparativa en el bien X, establece un arancel sobre sus importaciones de Y, tal que no afecte a la oferta del país II, ésta permanecerá invariable, mientras que la del primer país se desplazará a la posición $O\,S'_1$, siendo su movimiento horizontal (fig. 3) si el derecho

FIGURA 4



arancelario se recauda en términos del bien exportado, o vertical (fig. 4), si el mismo se percibe en razón del bien importado. La magnitud del desplazamiento, naturalmente, depende de la cuantía del arancel; si, por ejemplo, éste fuera de un 25 por 100, el movimiento de la curva sería en aquellos casos, respectivamente, de un cuarto de la distancia entre la curva

(14) H. R. HELLER plantea el argumento en términos de las curvas de oferta comercial que siendo derivadas de las de indiferencia comercial muestran las combinaciones de importaciones y exportaciones que producen la misma utilidad. Por reunir mayor información, ya que las últimas, a su vez, son deducidas de las curvas de indiferencia social y de las de transformación, supone un tratamiento más riguroso del problema. Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., páginas 157 y sigs.

$O\,S_1$ y los ejes horizontales o verticales. Se deduce que la posición de la nueva curva depende, por tanto: 1.° De la cuantía del derecho; 2.° Del bien en que se obtenga el ingreso.

Cualquier punto de la curva, como el A'', por ejemplo, significa que en libre comercio el país I cambiaría $O\,C$ de X por $O\,D$ de Y. Con un derecho del 25 por 100 sobre las importaciones de Y, los comerciantes ya no ofrecerían al extranjero $O\,C$ de X por $O\,D$ de Y, sino una cantidad un cuarto inferior a $O\,C$, ya que $A'\,A''$ sería pagado al Gobierno en concepto de derechos arancelarios. La generalización de lo anterior lleva a que $O\,S'_1$ sea la nueva curva de oferta internacional, siendo A, el punto de equilibrio y la pendiente $O\,A'$, la relación de cambio correspondiente. Obviamente, la relación de cambio interior vendrá determinada por la pendiente de $O\,A''$. Similares consideraciones podría hacerse con respecto a la figura 4.

A primera vista parece que, salvo en el caso en que la oferta exterior sea infinitamente elástica, en el que la relación de intercambio no resultaría afectada, un derecho arancelario mejora los términos de comercio del país que lo establece. Pero esta conclusión es demasiado simple y necesita ser depurada. Así, hay que considerar otras cuestiones, entre ellas las formas en que los precios son influidos por las variaciones relativas de los mismos, así como los efectos derivados de las distintas posibilidades de gasto de los ingresos arancelarios. En otras palabras, se necesita llegar a una formulación más general.

La teoría generalmente aceptada de los efectos de los aranceles sobre los precios está íntimamente ligada a las aportaciones de Metzler (15). En su opinión, y a diferencia de la formulación de Stolper-Samuelson (clásica a su vez dentro del campo de los efectos de los aranceles sobre la distribución de la renta) (16), un derecho arancelario no siempre produce un incremento relativo del precio del bien importado; y es que si, por una parte, el derecho en sí representa un incremento de los precios de importación en relación a los de exportación, por otra reduce la demanda de importaciones, y esta reducción, a su vez, puede hacer descender los precios mundiales de tales importaciones, en relación a los precios de las exportaciones. Es decir, hay dos fuerzas opuestas, una de las cuales puede

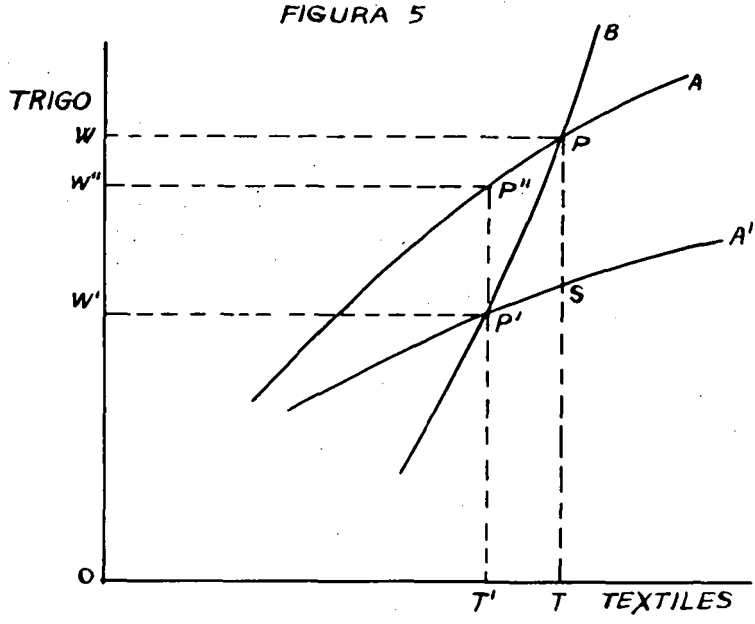
(15) Vid. L. A. METZLER: "Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income", *Journal of Political Economy*, febrero 1949, págs. 1-29, en *Readings of International Economics*, American Economic Association, Allen and Unwin, Londres, 1968, págs. 24-57, y "Tariffs, International Demand, and Domestic Prices", *Journal of Political Economy*, agosto 1949, págs. 345-51.

(16) Vid. W. F. STOLPER y P. A. SAMUELSON: "Protección y salarios reales", en *Ensayos sobre la Teoría del Comercio Internacional*, Fondo de Cultura Económica, 1953, págs. 293-313.

predominar y marcar el sentido de la variación. En otras palabras, el mejoramiento de la relación real de intercambio puede ser tal, que compense el efecto directo del derecho arancelario e incluso lo sobrepase (17).

Metzler (18) plantea su trabajo en términos de las demandas recíprocas de Mill-Marshall, considerando un modelo de los países I y II, que producen dos mercancías, trigo y textiles. Mientras el país I tiene ventaja comparativa en la producción de trigo, el otro la tiene en la de textiles.

FIGURA 5

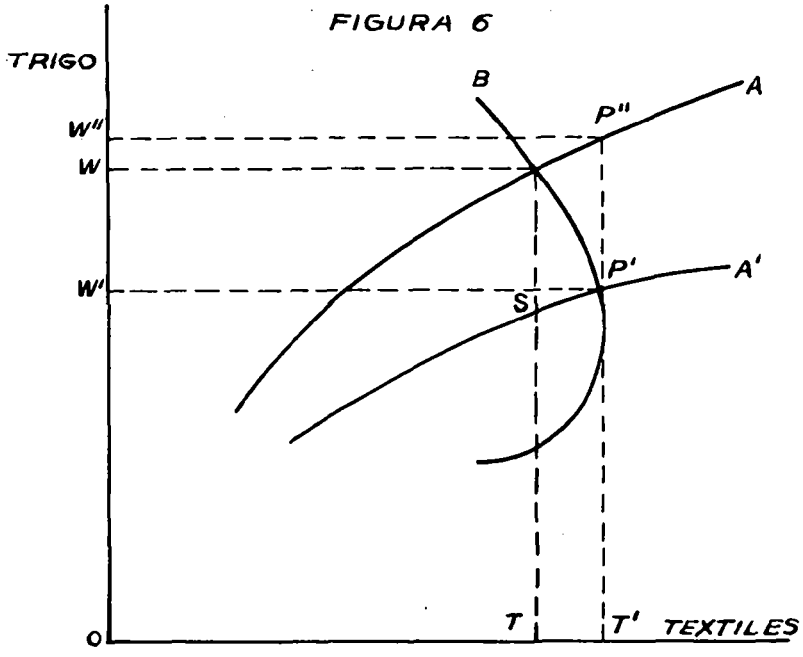


En la figura 5 puede verse las curvas de demanda recíproca *A* y *B*, de los países I y II, respectivamente. El equilibrio inicialmente está en *P*, donde se importa *OT* de textiles, a cambio de una exportación de *OW* de trigo. Si el país I establece un arancel "ad valorem" del 50 por 100 sobre sus importaciones, la consiguiente reducción en la demanda desplazará la curva *A* a *A'*. Los importadores ahora sólo ofrecen al mercado exterior, *TS* de trigo por *OT* textiles, ya que *SP* va al gobierno en concepto de ingresos arancelarios. Obviamente, la magnitud de *SP* es el 50 por 100 de

(17) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, International...*, op. cit., pág. 345.
(18) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., págs. 31 y siguientes.

TS e igual sucederá para cualquier otro segmento similarmente determinado por *A'*. En el nuevo punto de equilibrio *P'*, se intercambia *OW'* de trigo por *OT'* de textiles, lo que significa, dado que $\frac{OT'}{OW'}$ es mayor que $\frac{OT}{OW}$, que se obtienen más textiles que antes, para una cantidad dada de trigo. En otras palabras, se ha producido un descenso del precio mundial de los textiles, excluido el derecho arancelario, en relación al del trigo, lo que lleva a un mejoramiento de la relación de intercambio del país que establece el arancel. Por otra parte, el precio interior de los textiles, en este país, ha sufrido un incremento en relación al del trigo, como puede deducirse fácilmente de la observación de la figura. En este caso, pues, el mejoramiento de la relación de intercambio, no ha impedido un aumento relativo de los precios nacionales de importación a causa del arancel. Naturalmente, si la demanda de exportaciones del segundo país para los productos del otro fuera inelástica, las anteriores conclusiones deberían alterarse. Esto se muestra en la figura 6, en la que se observa que el precio interior de los productos textiles, aun considerando el arancel, es más

FIGURA 6

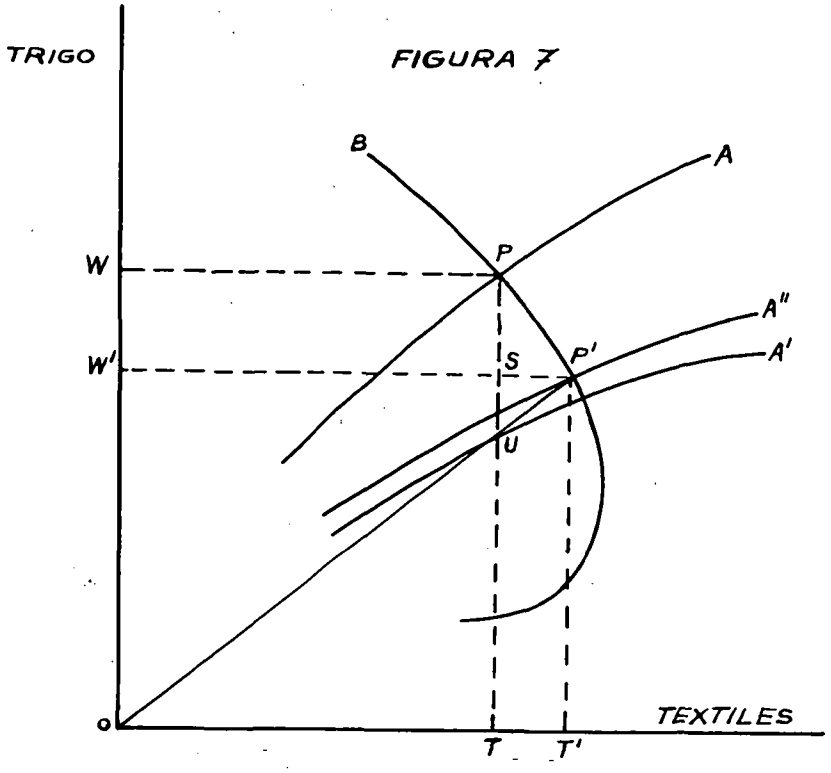


bajo en relación al del trigo, que en la posición inicial de librecomercio. Ello se debe a que la mejora en la relación de intercambio ha sido tal, que ha compensado el efecto directo del arancel e incluso lo ha superado (19).

En todo el razonamiento, Metzler ha supuesto implícitamente que los ingresos producidos por el derecho arancelario se gastan íntegramente en exportaciones, ya que si no la demanda recíproca no hubiera caído por el total importe del arancel. Así, el punto de equilibrio *P'* determina una exportación de trigo de *OW'* cuando la oferta interior es *OW''*. Obviamente, esta oferta excede a las compras del país II, en *P'P''* o *W'W''*, es decir, por un valor cuya cuantía es simplemente el ingreso arancelario que obtiene el Gobierno expresado en exportaciones. Por ello, el autor considera imprescindible el estudio del caso alternativo en el que el ingreso se gasta en importaciones, aunque evidentemente también se encuentra alejado un tanto de la realidad, ya que es más lógico suponer que aquél se gasta tanto en importaciones como en exportaciones. La conclusión a la que llega en este otro caso extremo, es que el arancel mejora la relación real de intercambio del país que lo establece, y que su efecto respecto a los precios interiores se traduce en una elevación de los de importación con respecto a los de exportación (considerados efectos primarios y secundarios) con independencia que la demanda extranjera sea o no elástica (20).

En el análisis del caso intermedio, esto es, cuando las recaudaciones se gastan tanto en importaciones como en exportacionees (21), Metzler pone de relieve previamente la dificultad de asociar los ingresos y gastos de un estado moderno y complejo (22), lo que lleva a considerar a efectos simplificatorios a los últimos como fijos, mientras que los primeros se relacionan con reducciones de otros impuestos. En otras palabras: el problema se traslada a la esfera privada, y así ahora debe estudiarse cómo afectan a los ingresos privados los cambios en los impuestos. Si la propensión marginal a importar del sector privado es *K*, puede considerarse que una fracción *K* de los ingresos arancelarios se gastan en importaciones, mientras que el resto, es decir, 1-*K* se destina a la adquisición de bienes de exportación. En base a estas consideraciones, vamos a estudiar en la figura 7, en la que el equilibrio comercial en ausencia de restricciones se

(19) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., págs. 34-35.
(20) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., pág. 38
(21) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., págs. 39 y siguientes.
(22) Por ejemplo, no puede decirse que los ingresos arancelarios se destinen a un fin gubernamental específico, y lo mismo sucede con la mayoría de los otros impuestos.



alcanza en *P*, los efectos del establecimiento de un derecho del 50 por 100 sobre los bienes importados. El gráfico, por otra parte, ha sido trazado con tales valores para *K*, propensión marginal a importar, y η, elasticidad-precio de la demanda de exportaciones del primer país, que el movimiento favorable de la relación real de intercambio compensa exactamente los efectos del arancel en la elevación de la relación interior de precios que, por tanto, se mantiene inalterada. La curva *A'* conserva el mismo significado que en los otros casos, esto es, *UP*, por ejemplo, es el 50 por 100 de *TU*, y así respecto a otros puntos. Consideremos ahora un tipo de cambio mundial tal, excluido del arancel, que sea igual a la pendiente *OP'*. Este tipo determinará unas importaciones de *OT* a cambio de exportaciones por *TU*, así como un arancel de cuantía *UP*. Supongamos que esta recaudación se ha transferido, a través de una reducción impositiva, a los residentes del país, que gastarán una proporción de esta renta adicional en nuevas importaciones. Sea la misma *K*, en la figura igual a *US/SP*. Por tanto, las importaciones aumentarán en *TT'*, lo que produce que el punto *U* se traslade al *P'* sobre la curva *A''*, que representa la nueva demanda

del país en aquellas condiciones. Mientras anteriormente se exportaba OW de trigo e importaba OT de textiles, los valores correspondientes ahora son, respectivamente, OW' y OT'. El movimiento favorable en la relación real de intercambio ha originado que el país obtenga una mayor cantidad de productos textiles por una menor cantidad de trigo. Este movimiento, por otra parte, ha compensado los efectos directos del arancel sobre los precios, que han quedado igual a como estaban previamente al derecho. Así, la relación interior de precios (no trazada en el gráfico) difiere de la exterior (dada por la pendiente de OP') de tal forma que sus distancias verticales al eje OT exceden en el 50 por 100 las de los puntos correspondientes sobre OP'; y como OP' corta a A' en U, punto situado en la vertical del P y sobre una curva un 50 por 100 inferior a A, se deduce que aquella relación interior viene dada por el punto original de equilibrio.

Pero lo anterior tiene una validez limitada sino se generaliza. Por ello, Metzler investiga cuáles son las condiciones que deben cumplir los diversos tipos arancelarios (τ) y curvas de demanda, para que los precios queden inalterados, hallando la respuesta a esto en función de η y K (23).

Si se considera que las demandas recíprocas son, a la vez, oferta de una mercancía y demanda de otra, se deduce que sólo es necesario investigar el equilibrio en un mercado, ya sea en el de textiles (que es el que Metzler elige), ya en el de trigo, porque la obtención de aquél en uno implica la consecución del mismo también en el otro. La permanencia de las relaciones de precios nacionales, por otra parte, permite deducir que la demanda de importaciones de productos textiles sólo resulta influida por el gasto de los ingresos arancelarios; por ello para un tipo arancelario cualquiera τ, el incremento relativo en la demanda de importaciones será $K\tau$, y éste debe compensarse por otro en la oferta de textiles, en concreto por $\frac{TT'}{OT}$, que aproximadamente es igual a $-\beta\left(\frac{W'W}{OW}\right)$, donde β es la elasticidad de la demanda recíproca del país que exporta textiles. Y como $\frac{W'W}{OW}$ es el consumo adicional de trigo hecho posible por los ingresos arancelarios, en el país que establece el arancel en relación a los

(23) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., págs. 43 y sigs. Esta relación fue presentada ya por Lerner. Vid. A. P. LERNER: "The Symmetry betwen Import and Export Taxes", *Económica*, agosto 1936, en *Readings in International Economics*, Allen and Unwin, Londres, 1968, págs. 201 y sigs.

niveles previos de exportación, y ese consumo equivale a $(1 - K)\tau$, tendremos:

$$K\tau = -\beta(1 - K)\tau \tag{24}$$

y, por tanto,

$$K = -(1 - K)\beta$$

Pero $\beta = 1 - \frac{1}{\eta}$, por lo que sustituyendo en la anterior expresión

$$K = (1 - K)\left(1 - \frac{1}{\eta}\right)$$

y operando y despejando η se obtiene

$$\eta = 1 - K \qquad \text{[I]} \tag{25}$$

La aplicación de esta fórmula a los casos en que los ingresos arancelarios se gastaban en bienes exportados o importados, permite confirmar la veracidad de las conclusiones allí obtenidas. Así, en el primer caso, el valor de K, propensión de ingresos arancelarios gastados en importaciones cero y, por tanto, $\eta = 1$; luego si la elasticidad η no es mayor que la unidad, los precios interiores o, mejor dicho, su relación, no aumentará. Cuando se trata de bienes importados, por otra parte, $K = 1$; luego la elasticidad es igual a cero y, por consiguiente, el arancel siempre aumenta los precios relativos de las importaciones, con independencia del valor de la demanda de exportaciones. En síntesis, las conclusiones a las que Metzler llega son:

1.° Si la demanda mundial de exportaciones del país que establece el arancel es elástica o si el derecho arancelario tiene un nivel tan bajo que no reduce sustancialmente la demanda de importaciones, los precios internos de las importaciones se incrementarán en relación a los de las exportaciones.

2.° Si la demanda mundial de exportaciones del país que establece el arancel, es inelástica o los aranceles tienen un nivel que reducen considerablemente la demanda de importaciones, el descenso en los precios mundiales de las importaciones en relación a los de las exportaciones, puede ser tan grande que los precios interiores de importación, aun con la adi-

(24) Siendo los derechos aduaneros expresados como un porcentaje del valor de las importaciones privadas.

(25) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., pág. 44, para su deducción.

ción del derecho, sean relativamente más bajos que cuando no había restricciones arancelarias.

3.° Finalmente, los precios nacionales quedarán inalterados si $\eta = 1 - K$. Sin embargo, cuando η es mayor (menor) que $1 - K$, el arancel incrementará (disminuirá) los precios interiores de importación relativamente a los de exportación.

Pero la anterior igualdad, afirma Metzler, no tiene una exactitud matemática (26), por suponer implícitamente que los aranceles son comparativamente bajos y, en particular, porque no distingue las situaciones en las que los ingresos son gastados por el Gobierno de aquéllas en que son gastados por el sector privado. Es decir, en K no se ha especificado si tales gastos eran efectuados por el Estado o por los comerciantes privados (que reciben el beneficio a través de la reducción de otros impuestos). Se distingue así entre estos gastos, según quien los efectúe, porque: 1.°, para una misma cantidad de ingresos, y dado que el Estado no paga derechos aduaneros, mientras el sector privado sí, la demanda de importaciones del Gobierno será mayor; y, 2.°, porque los gastos privados, a diferencia de los gubernamentales, tienden a ser acumulativos (27). La contraposición de estos efectos, sin embargo, no reinvierte nunca la conclusión de que para una misma renta destinada a la compra de importaciones, el incremento de la demanda de importaciones es siempre mayor cuando el sector público gasta directamente el producto de los ingresos, que cuando lo hace el sector privado, como Metzler deduce fácilmente.

La fórmula general, $\eta = 1 - K$, necesita ser depurada si se atiende a las circunstancias anteriores. Para ello, el autor (28) construye un modelo en el que supone que μ_1 y μ_2 representan, en unidades físicas, la demanda privada de importaciones en los países I y II, respectivamente; τ, como anteriormente, el derecho arancelario; π, el tipo de cambio, es decir, el precio de la moneda del segundo país en función de la del primero; y, además, que las relaciones de cambio entre aquellos países se ajustan por variaciones de los tipos de cambio; que las exportaciones se producen y venden a costes monetarios constantes, y, finalmente, que se eligen las unidades exportadas de tal forma que su precio, en cada moneda nacional, sea la unidad.

(26) Vid. L. A. METZER: *Tariffs, International...*, op. cit., pág. 345.

(27) Es decir, las importaciones adicionales producen nuevos ingresos que posteriormente se traducen en otras importaciones, que a su vez aumentan la recaudación, etc...

(28) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, International...*, op. cit., págs. 348 y sigs.

Así, la función de demanda en el país I será:

$$\mu_1 = f_1 [(1 + \tau) \pi] \tag{29}$$

Similarmente, en el país II, en el que no existen derechos arancelarios

$$\mu_2 = f_2 [1/\pi]$$

Por otra parte, siendo el precio de las exportaciones en moneda propia la unidad, el gasto privado de los residentes del país I en bienes importados en moneda extranjera será μ_1, y considerando el gasto de la renta arancelaria por el Gobierno, $\tau \mu_1$, y la propensión marginal a importar, K, tendremos que el gasto total en importaciones es:

$$\mu_1 + \mu_1 K \tau = (1 + K \tau) \mu_1 (1 + K \tau) f_1 [(1 + \tau) \pi]$$

Respecto al país II, el valor total de las importaciones, siendo su demanda $f_2 (1/\pi)$, es:

$$(1/\pi) f_2 (1/\pi)$$

Por tanto, bajo la hipótesis de que el comercio está equilibrado entre los dos países:

$$(1 + K \tau) f_1 [(1 + \tau) \pi] = \frac{1}{\pi} f_2 \left(\frac{1}{\pi}\right)$$

Adicionalmente, cuando el derecho arancelario varía, también debe hacerlo el tipo de cambio, que puede considerarse como función de aquél, por lo que para ver cómo uno altera al otro, se deriva la anterior expresión con respecto a τ, obteniéndose

$$\frac{d \pi}{d \tau} = \frac{\pi}{(1 + \tau) \Delta} \left[\frac{K (1 + \tau)}{1 + K \tau} - \eta_1 \right] \tag{II}$$

donde $\Delta = \eta_1 + \eta_2 - 1$, siendo η_1 y η_2, respectivamente, para los países I y II, las elasticidades ordinarias de la demanda de importaciones (30).

Ahora, dado que el precio de exportación es constante, la relación in-

(29) Ya que el precio por unidad de importaciones, excluido el arancel, es π.

(30) Es decir, los valores de $\eta_1 = \dfrac{-\pi (1 + \tau) f'_1}{f_1}$ y de $\eta_2 = (1/\pi) (f'_2/f_2)$. Para Södersten y Vind, que critican en este punto a Metzler, tanto f_1 como f_2 no son funciones puras de demanda, sino más bien la expresión analítica de curvas de oferta, lo que origina que ni η_1 ni η_2, sean elasticidades de demanda puras, ya que también dependen de la oferta de factores (para ellos más bien son elasticidades totales para cambios en las curvas de oferta respecto al precio). Vid. B. SODERSTEN y K. VIND: "Tariffs and Trade in General Equilibriun", *American Economic Re-*

terior de precios debe moverse análogamente al precio de importación. y éste, incluyendo el arancel, es:

$$(1 + \tau)\pi$$

Por otra parte, cuando el derecho aumenta $(1 + \tau)$ crece, mientras que π, normalmente disminuye, por lo que derivando $(1 + \tau)\pi$ con respecto a τ, y sustituyendo el valor de $\frac{d\pi}{d\tau}$ así obtenido, en la expresión [I]

$$\frac{d(1 + \tau)\pi}{d\tau} = \left[K \cdot \frac{(1 + \tau)}{1 + K\tau} - \eta_2 - 1\right] \frac{\pi}{\Delta} \qquad \text{[III]}$$

En estas condiciones, para que la relación interior de precios no resulte afectada por el arancel, cuando éste cambia, se precisa que:

$$K \frac{(1 + \tau)}{1 + K\tau} + \eta_2 - 1 = 0$$

o, lo que es lo mismo, que

$$\eta_2 = 1 - \frac{K(1 + \tau)}{1 + K\tau} \qquad \text{(IV)}$$

Si η_2 es mayor (menor) que el segundo término de esta expresión, concluye Metzler, un incremento del derecho arancelario lleva a un aumento (disminución) de la relación nacional de precios. Esta formulación, en comparación con la [I], demuestra que aunque la elasticidad sea menor que $1 - K$, siempre que no llegue a valores muy bajos, un incremento en los aranceles eleva los precios nacionales de las importaciones con respecto a las exportaciones. Aunque Metzler no desarrolla la expresión [IV], haciéndolo se comprende más fácilmente la última afirmación. Así:

$$\eta_2 = \frac{1 - K}{1 - K\tau}$$

En el caso alternativo en que los ingresos son transferidos y gastados

---

view, junio 1968, pág. 403. Una interesante implicación, por otra parte, de la fórmula a la que ha llegado Metzler para $\frac{d\pi}{d\tau}$ que puede deducirse de ella es que cuando la demanda de importaciones es elástica, un incremento de los derechos arancelarios produce una revaluación de la moneda del país que establece el arancel e inversamente (porque el arancel limita las importaciones y produce un superávit). Una demanda inelástica puede, por el contrario, depreciar más que revaluar la moneda.

por el sector privado, deduce Metzler, de forma análoga a lo anterior, la siguiente expresión (31):

$$\eta_2 = 1 - \frac{K}{1 - (1 - K)\tau} \qquad [V]$$

lo que demuestra que ahora la relación nacional de precios puede disminuir, aun cuando la elasticidad considerada sea superior a $1 - K$. La ecuación [I], en este caso, al contrario que en el anterior que sobrevaloraba la elasticidad para que la relación de precios no se alterase, subvalora ésta. Nótese que [I], [IV] y [V] son idénticas cuando $K = 1$ ó $\tau = 0$. La expresión [I], además, ocupa un lugar intermedio entre la [IV] y [V] y suele admitirse como general en la mayoría de las ocasiones (32).

Una crítica fundamental a la aportación de Metzler ha sido ofrecida

---

(31) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, International...*, op. cit., pág. 350. Como antes, se supone que μ_1 representa la demanda privada de importaciones inicial en el país I (antes que se haya tomado alguna decisión sobre el gasto de los ingresos arancelarios); y w_1 y v_1, los volúmenes físicos totales de importaciones y de importaciones compradas con ingresos arancelarios. Entonces: $w_1 = \mu_1 + v_1 = f_1 [(1 + \tau)\pi] + v_1$. Pero la cantidad gastada en importaciones es $K \pi \tau w_1$ (al ser los ingresos arancelarios en moneda del país I, $\pi \tau w_1$) y el precio $(1 + \tau)\pi$, por lo que $v_1 = \frac{w_1 K \tau}{1 + \tau}$ y sustituyendo $w_1 = \left[\frac{1 + \tau}{1 + (1 - K)\tau}\right] f_1 [(1 + \tau)\pi]$. Por otra parte, en moneda del país II, el valor de las exportaciones es $(1/\pi) f_2 (1/\pi)$. Como en equilibrio, importaciones y exportaciones deben ser iguales, haremos esta operación con los valores correspondientes, y posteriormente derivaremos con respecto a τ y despejando $\frac{d\pi}{d\tau}$; $\frac{d\pi}{d\tau} = \frac{\pi}{(1 + \tau)\Delta}\left[\frac{K}{1 + (1 - K)\tau} - \eta_1\right]$, de donde se deduce que $\frac{d(1 + \tau)\pi}{d\tau} = \frac{\pi}{\Delta}\left[\frac{K}{1 + (1 - K)\tau} + \eta_2 - 1\right]$ y para que los precios permanezcan inalterados, la parte del segundo miembro entre paréntesis debe anularse.

(32) Södersten y Vind han criticado la aportación de Metzler, por comenzar desde una posición de librecambio y no considerar el posible arancel que puede establecer el otro país, y en particular porque supone que el Gobierno gasta una cantidad K de los ingresos arancelarios con independencia de cual sean los precios, lo que para ellos es indefendible (aparte de lo dicho sobre las elasticidades). El error se estima procede de la mezcla del problema de la redistribución con el de los derechos aduaneros. En estas circunstancias, creen útil formular un nuevo modelo de 11 ecuaciones con 11 incógnitas, que no es de fácil manejo y con el que deducen que los aranceles en general siempre mejoran la relación de intercambio del país que los establece (confirman así íntegramente el teorema de Stolper-Samuelson). Vid. B. SODERSTEN y K. VIND: *Tariffs and Trade...*, op. cit., págs. 404 y 395 y sigs. Pero aparte de las dificultades que implica la utilización de su modelo, no pueden aceptarse sus conclusiones. El profesor Jones rebate la aportación de estos autores, señalando los errores que les han llevado a conclusiones falsas y, en particular, el haber equivocado el signo correspondiente a unas derivadas. Vid. R. W. JONES: "Tariffs and Trade in General Equilibrium: Comment...",

por R. E. Baldwin (33). Este, que expone su argumento en términos de las curvas de oferta comunitarias, señala que el análisis de Metzler supone que la forma en que el Gobierno gasta los ingresos arancelarios no tiene efectos sobre la curva de oferta internacional del país que establece el arancel; y esto sólo puede mantenerse si el Gobierno destruye sus compras de bienes exportados o importados, o cuando coincidan las propensiones marginales a importar y exportar del sector privado con las del Gobierno. Por esta razón se hace necesario modificar el análisis convencional para incluir el impacto de los gastos gubernamentales sobre la curva de oferta nacional, aunquee, como veremos, esto no alterará las deducciones sobre precios nacionales, si bien no se puede decir lo mismo en el caso de las relaciones reales de intercambio.

Baldwin expone este caso (34), partiendo de la hipótesis de independencia total entre los beneficios que recibe un comerciante y los impuestos que paga. Por ello, cualquier comerciante determinará su oferta de

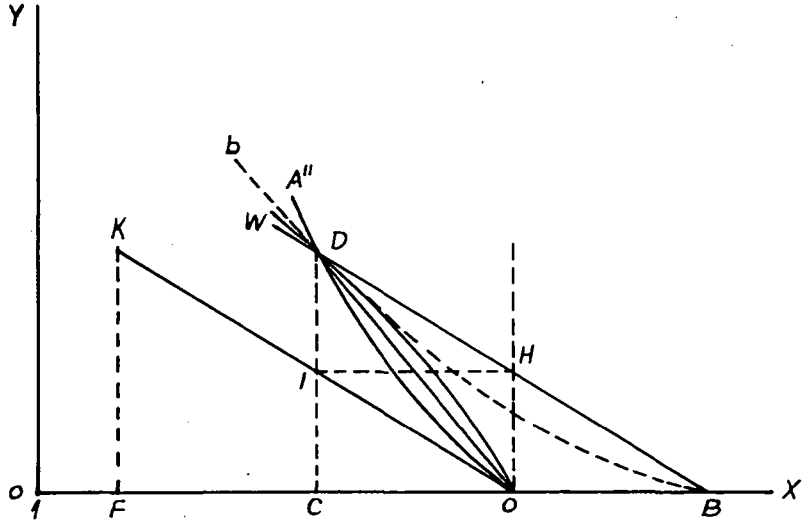


FIGURA 7

American Economic Review, junio 1969, págs. 418 y sigs. Aunque posteriormente Södersten y Vind han rebatido a su vez a Jones, sus consideraciones, de difícil interpretación, no parecen muy convincentes. Vid. B. SÖDERSTEN y K. VIND: "Tariffs and Trade in General Equilibrium: Reply", *American Economic Journal*, junio 1969, págs. 424 y sigs.

(33) R. E. BALDWIN: "The Effects of Tariffs on International and Domestics Prices", *Quarterly Journal of Economics*, febrero 1960, págs. 67-78.

(34) R. E. BALDWIN: *The Effects of Tariffs...*, op. cit., págs. 69 y sigs.

una mercancía X por otra Y, teniendo en cuenta, tanto su producción como los beneficios que recibe del Gobierno. Adicionalmente, y con objeto de simplificar, supone para cada comerciante idénticos gustos, producción del bien exportado ($O_1 O$) y subsidio recibido. Consideremos un punto cualquiera a la derecha de O, aunque sobre el mismo eje, tal como el B en la figura 7, y supongamos que OB representa los beneficios recibidos por un comerciante, como consecuencia de la distribución de los ingresos arancelarios cuando éstos se gastan en bienes exportados. Esto equivale a como si la producción de cada comerciante fuera $O_1 O$ más OB, esto es, $O_1 B$ y su curva de oferta Bb, a partir del punto B. Por otra parte, si el subsidio que recibe cada comerciante es OB, los impuestos pagados deben ser iguales a esa cantidad. En otras palabras, el equilibrio exige que para la comunidad en general sean iguales impuestos pagados y beneficios recibidos. Y esto lleva, en consecuencia, a que sólo sean ofertas de equilibrio para los comerciantes, aquellas que originan impuestos iguales en cuantía a OB. Si se establece un derecho arancelario del 100 por 100, lo que cada comerciante paga, en términos de X es el 50 por 100 de la cantidad de X que está dispuesto a ofrecer por otra dada de importaciones. Por ello, para que cualquier punto sobre Bb sea una oferta de equilibrio cuando existe un arancel del 100 por 100, el impuesto pagado en tal punto debiera ser igual a OB, siendo un punto que satisface la exigencia el D, y no otros de la curva Bb que serán mayores o menores. En tal circunstancia, se intercambian OC de X por CD de Y (la oferta interior BC, menos el impuesto OB). Para otros subsidios, existirán igualmente curvas semejantes a la Bb que partirán de puntos iguales a la producción de X más el supuesto subsidio de X. Y normalmente sólo existirá un punto similar al D para cada curva, cuando el subsidio coincide con los ingresos arancelarios producidos por un derecho del 100 por 100. El lugar geométrico de todos estos puntos es la curva QA''' que representa la oferta exterior en equilibrio de impuestos y beneficios. Finalmente, la intersección de OW, curva de oferta extranjera con OA''', indica la posición de equilibrio postarancelaria, siendo las relaciones de cambio nacionales y mundiales, respectivamente, las pendientes de BD y OD.

Este análisis puede igualmente hacerse cuando los ingresos arancelarios se gastan en importaciones, o bien en importaciones y exportaciones, no arrojando diferencias la solución de equilibrio. Si la distribución del ingreso se hace a través de subsidios sobre la renta, la única diferencia con lo anterior es que ahora son los comerciantes privados los que deciden la forma de hacer los gastos, siendo, por tanto, idéntica la curva de oferta

post-arancelaria, al igual que en el caso alternativo en que se efectúan reducciones de otros impuestos, a la deducida anteriormente.

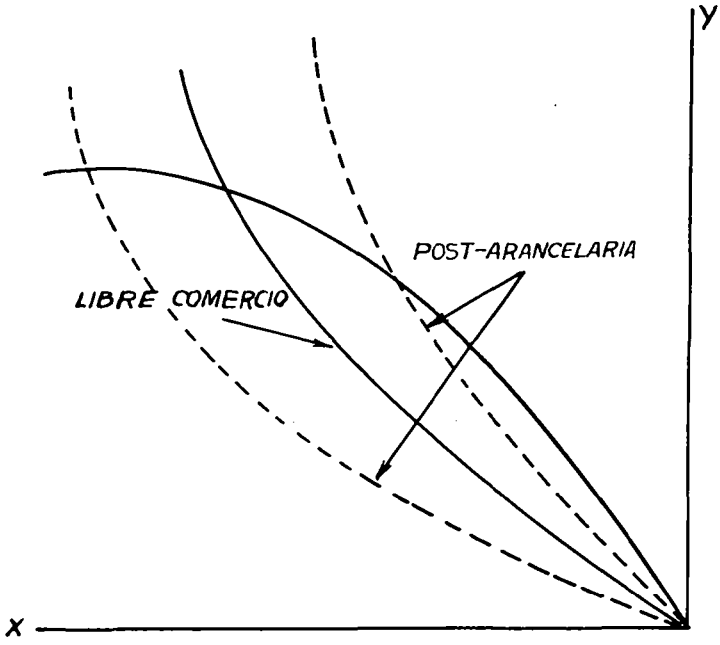


FIGURA 8

El análisis de Baldwin determina, pues, la forma en que un arancel varía las curvas de oferta interiores y extranjeras, y ésto le permite deducir los cambios que experimentan los precios internacionales y nacionales. Así la relación de intercambio del país depende de las relaciones entre las curvas de oferta extranjeras post-arancelaria y de libre comercio (fig. 7) y obviamente mejora (empeora) si el derecho hace disminuir (aumentar) la oferta de exportaciones del país a cada precio. Lógicamente estos cambios son posibles, y, concretamente, la demanda internacional post-arancelaria de importaciones puede ser igual (mayor o menor) que la de libre comercio, si la elasticidad de la demanda de importaciones de libre comercio es igual (mayor o menor) que la propensión marginal a importar (35).

En síntesis, las conclusiones a las que llega Baldwin son (36):

(35) R. E. BALDWIN: *The Effects of Tariffs...*, op. cit., págs. 74-75 para una demostración de ello.
(36) R. E. BALDWIN: *The Effects of Tariffs...*, op. cit., pág. 78.

1.° Con respecto a la relación de precios nacionales coincide con lo deducido por Metzler. Además, si exportaciones e importaciones no son bienes inferiores, y excepto cuando la elasticidad de la demanda extranjera sea menor que la unidad, el precio nacional de las importaciones debe aumentar. Si las importaciones fuesen bienes inferiores, tal precio podría disminuir, incluso cuando la elasticidad de demanda fuera mayor que 1; por el contrario, si las exportaciones fuesen los bienes inferiores, aquel precio siempre se elevará.

2.° En lo referente a la relación real de intercambio, se deduce que ésta empeora (mejora) si la propensión marginal a importar es menor (mayor) que la elasticidad de la demanda de importaciones. Por otra parte, no considerando bienes inferiores, si la demanda es elástica, el análisis de Metzler proporciona la dirección correcta en que se mueve la relación de intercambio, aunque no su extensión adecuada; si, por el contrario, la demanda es inelástica, tal relación puede mejorar o empeorar. Finalmente, el arancel puede empeorar la relación, incluso con elasticidades de demanda superiores a la unidad, si las exportaciones fuesen bienes inferiores.

Las conclusiones hasta ahora obtenidas se basan en unas hipótesis un tanto restrictivas de las que hace falta prescindir sucesivamente si se quiere llegar a una teoría más general. Esto han hecho J. Bhagwati y H. G. Johnson que, por división de la elasticidad de la demanda de importaciones del país que establece el arancel, en la suma de la propensión marginal a consumir bienes importables del sector privado (37) y la elasticidad compensada de la demanda de importaciones, han mostrado que (38):

1.° La relación real de intercambio mejorará si el sector privado gasta el ingreso arancelario.

2.° La relación real de intercambio sólo puede deteriorarse si la propensión marginal a consumir bienes importables del Gobierno excede a la correspondiente al sector privado por una cantidad mayor que la elasticidad compensada de la demanda de importaciones privada.

Adicionalmente aquellos autores demuestran que la mejora en la relación de intercambio no será suficiente, en general, para compensar los efectos del arancel en la elevación del precio interior de las importaciones,

(37) Los bienes importables naturalmente incluyen las importaciones y la producción nacional del artículo.

(38) J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: "A Generalized Theory of the Effects of Tariffs on the Terms of Trade", en *Trade, Tariffs and Growth*, MIT, Mass., 1969, páginas 214 y sigs.

aunque el derecho reducirá el precio interior de los bienes importables si la propensión marginal a consumir artículos exportables de cualquier sector que gaste el ingreso arancelario es mayor que la elasticidad exterior de la demanda de mercancías exportables.

La teoría general formulada por Bhagwati y Johnson se basa en el relajamiento de las siguientes hipótesis restrictivas del análisis tradicional:

1.° Libre comercio inicial. El análisis, por tanto, se amplía al caso de la elevación de un derecho arancelario existente.

2.° Independencia de los gustos del consumidor y de los gastos gubernamentales. Ello lleva a la consideración del caso en que tales gastos afectan a la forma en que el sector privado divide sus gastos entre importaciones y exportaciones.

3.° Agregación del sector privado. En consecuencia, no se ignorarán los efectos del cambio en el precio interior de las importaciones en la redistribución de la renta.

4.° Oferta inelástica de factores. Por tanto, ahora se considerarán las variaciones en la oferta de los factores como consecuencia de los cambios arancelarios.

Los símbolos utilizados en el trabajo son:

p = precio internacional de los artículos importables en términos de los exportables. Inicialmente se hace igual a la unidad.

t = derecho arancelario como proporción del precio internacional de los bienes importables.

π = precio interior de los artículos importables en relación al de los exportables. Obviamente, $\pi = (1 + t)\,p$.

P y Q = respectivamente, a las cantidades de los bienes importables y exportables producidos en la nación.

Y = renta ganada $= \pi P + Q$.

C = cantidad de artículos importables consumidos con la renta privada.

M_1 = cantidad de importaciones efectuadas para el consumo privado.

M_2 = cantidad de bienes importables consumida por el Gobierno a consecuencia del ingreso arancelario que se supone totalmente importada.

M = $M_1 + M_2$ = cantidad total de importaciones.

R = ingreso arancelario $= t \cdot p \cdot M_1$.

c = propensión marginal privada a gastar en bienes importables (a precios interiores de los mismos); c/π = propensión marginal privada a consumir importables.

g = propensión marginal del Gobierno a gastar en importaciones (por efecto del ingreso arancelario y a precios internacionales de las importaciones).

g/π = propensión marginal del Gobierno a consumir importaciones.

ζ = elasticidad-precio interior de la demanda privada de importaciones (el ingreso arancelario se supone constante cuando afecta a la demanda privada) $= -\dfrac{\pi}{M_1} \dfrac{\delta M_1}{\delta \pi}$.

η = elasticidad-precio de la demanda privada de bienes importables (la renta ganada y el ingreso arancelario se suponen constantes) $= -\dfrac{\pi}{c} \dfrac{\delta c}{\delta \pi}$.

η' = elasticidad compensada de la demanda privada de artículos importables $= \eta - c$.

ϵ = elasticidad de oferta interior de bienes importables con una cantidad dada de factores productivos $= \dfrac{\pi}{P} \cdot \dfrac{\delta P}{\delta \pi}$.

ξ' = elasticidad compensada de la demanda privada de importaciones $= \xi - c = \dfrac{C}{M_1} \eta' + \dfrac{P}{M_1} \epsilon$.

Los símbolos superrayados representan magnitudes iniciales de las variables cuándo pueden confundirse con las relaciones funcionales que determinan.

Bhagwati y Johnson analizan los siguientes casos:

1.° Abandono de la restricción inicial de libre comercio (39). Así, y sobre la base de que el incremento de un derecho arancelario, mejorará o empeorará la relación de intercambio, según que dé lugar a un exceso negativo o positivo de la demanda mundial de bienes importables a los iniciales precios internacionales de las importaciones, que debe ser igual a la variación en la demanda de importaciones del país que eleva el aran-

(39) J. BHAGWATI y H. G. JOHSON: *A Generalized*..., op. cit., págs. 218 y sigs.

cel, dado que las ofertas mundiales se mantienen inalteradas a las previas relaciones de intercambio, puede distinguirse:

a) Que el Gobierno gaste el ingreso arancelario. En este caso la fórmula deducida por Bhagwati y Johnson a través de la consideración de los efectos del cambio de un derecho arancelario es:

$$\frac{dM}{dt} = \overline{M}_1 \left[g - (1 + gt) \frac{c}{\pi} - \frac{1 + gt}{\pi} \xi' \right] \qquad [I]$$

Sin embargo, como también Bhagwati y Johnson ponen de relieve, a esta expresión había podido llegarse directamente derivando la ecuación:

$$M \equiv M_1 + M_2 = M_1(\pi) + M_2(R),$$

donde

$$R = t M_1$$

$$\frac{dM_2}{dR} = g$$

Con librecomercio inicial, $\frac{d \cdot M}{dt} = M_1 g(-c - \xi')$. Por tanto, el exceso de demanda de importables será negativo y la relación de intercambio se hará más favorable para el país, a menos que la propensión marginal del Gobierno a consumir bienes importables exceda a la correspondiente propensión privada por una cantidad mayor que la elasticidad compensada de la demanda de importaciones del sector privado (40). Si existe un arancel "permanece cierto que el Gobierno debe tener una mayor propensión marginal a consumir bienes importables que el sector privado para que la relación de intercambio se deteriore; pero dado que el arancel hace el coste real de los artículos importables para los consumidores mayor que para el Gobierno (suponiendo que el último elige racionalmente sobre las bases de los precios mundiales y no de los interiores), esto no implica necesariamente que el Gobierno tenga una mayor preferencia marginal por los bienes importables... En el caso general, también pueden los términos de comercio deteriorarse aun si la elasticidad compensada privada de la demanda de importaciones excede a la unidad; esto ocurriría si la propensión marginal del Gobierno a consumir bienes importables

(40) Ello exige que el Gobierno tenga una mayor preferencia marginal a gastar en bienes importables, para un mismo precio, que la del sector privado, así como que la elasticidad compensada privada de la demanda de importaciones sea menor que la unidad, siempre que las importaciones no sean bienes inferiores para el consumo privado y que el Gobierno no tenga propensión marginal a gastar en artículos importables mayor que 1.

(aunque mayor que la privada) fuera lo suficientemente baja o el tipo arancelario lo bastante alto como para neutralizar una elasticidad compensada inferior a la unidad, o si los bienes importables fueran inferiores para el Gobierno al nivel de renta representado por el ingreso arancelario inicial" (41).

b) Si es el sector privado el que gasta el ingreso arancelario

$$\frac{dM}{dt} = -\frac{\overline{M}_1 \xi'}{1-(1-c)t} \qquad \text{[II]}$$

expresión a la que podría haberse llegado, de forma análoga, a la anterior, a través de:

$$M \equiv M_1 = M_1(\pi, R)$$

donde

$$\frac{\delta M_1}{\delta R} = \frac{c}{1+t} \text{ y } R = t M_1.$$

Por lo demás, el resultado de un incremento arancelario, como puede deducirse es el mismo, ya se parta de una situación de librecomercio o de otra en la que exista un arancel.

2.° Abandono de la restricción de independencia de la demanda privada y de los gastos del Gobierno (42), que en este caso se supone que es el que gasta el ingreso arancelario.

La fórmula a la que se llega es:

$$\frac{dM}{dt} = \frac{M_1}{1+(1-b)t}[b + g\pi - (1+gt)c - (1+gt)\xi'] \qquad \text{[III]}$$

a la que también podría haberse llegado a través de

$$M \equiv M_1 + M_2 = M_1(\pi, R) + M_2(R)$$

donde

$$\begin{cases} \dfrac{\delta M_1}{\delta R} = \dfrac{b}{\pi} \\ \dfrac{\delta M_2}{\delta R} = g \\ R = t M_1 \end{cases}$$

(41) Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., pág. 221.
(42) Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., págs. 222 y siguientes.

siendo b, el cambio en el gasto privado en bienes importables a consecuencia del de la variación unitaria del gasto gubernamental.

Análogamente, si se parte de una situación de librecomercio, la expresión [III] se reduce a $\overline{M}_1 (b + g - c - \xi')$. Contrariamente al caso anterior, "el exceso de demanda mundial de bienes importables a los iniciales precios mundiales puede ser positivo, y la relación de intercambio deteriorarse aun si el sector privado tiene una mayor propensión marginal a consumir artículos importables que el Gobierno y la elasticidad compensada privada de la demanda de importaciones excede a la unidad; puede darse este resultado si los servicios del Gobierno son lo suficientemente complementarios con las mercancías importables en el consumo del sector privado" (43). Esta conclusión se mantiene "a posteriori" para la situación en que existe un arancel.

3.° Abandono de la restricción de agregación, es decir, consideración de los efectos de la desagregación de la demanda de consumo y de los propietarios de los factores (44).

a) En el caso de que el Gobierno gaste el ingreso arancelario sin que ello afecte a la demanda privada, la expansión a la que se llega es:

$$\frac{dM}{dt} = \overline{M}_1 \left[g - (1 + g\,t) \frac{C_1}{\pi} - \frac{1 + g\,t}{\pi} (c_2 - c_1)\, m_2 - \frac{1 + g\,t}{\pi} \xi' \right] \qquad \text{[IV]}$$

en la que c_1 y c_2 son las propensiones marginales a gastar en bienes importables de dos individuos, suponiendo que $c_2 > c_1$, y, $m_2 = \dfrac{(\overline{C}_2 - \overline{P}_2)}{M_1}$, la proporción de las importaciones del país consumidas por el individuo segundo (45). La conclusión obtenida es que, comparativamente al caso agregado, no se necesita aquí que el Gobierno tenga una propensión marginal a consumir bienes importables mayor que la del sector privado, ya que el aumento del derecho arancelario produce un exceso de demanda de bienes importables positivo, y, por tanto, implica un deterioro de la relación real de intercambio. Este empeoramiento puede ocurrir incluso

(43) Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., pág. 225.
(44) Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., págs. 225 y siguientes.
(45) La fórmula IV se deduce sustituyendo en la I la elasticidad desagregada de la demanda privada de la demanda de importaciones estimada como: $\xi = [\xi' + c_1 + (c_2 - c_1)\, m_2]$. Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., pág. 228.

aun cuando el Gobierno tenga una menor propensión marginal a consumir artículos importables con el ingreso arancelario, que la que tiene cada particular con el aumento de su renta, en el caso de que los individuos con una mayor propensión marginal a consumir mercancías importables sean ofertores netos de los mismos para la economía, esto es, cuando m_2 es negativo.

b) Si es el sector privado el que gasta el ingreso arancelario, la fórmula que se obtiene es:

$$\frac{dM}{dt} = \frac{\overline{M}_1}{1-(1-c)\,t}(c-\xi) = \frac{\overline{M}_1}{1-(1-c)\,t}[(c_2-c_1)\cdot(s_2-m_2)-\xi'] \qquad [V]$$

en la que s_2 es la participación del segundo individuo en la redistribución marginal de los ingresos arancelarios. La expresión permite deducir, comparativamente al caso agregado, que la elevación del derecho arancelario no produce necesariamente un exceso de demanda mundial de bienes importables negativo y, por tanto, no cambia siempre la relación de intercambio a favor del país que establece el arancel (46).

c) Si el gasto del ingreso arancelario por el Gobierno afecta a la demanda privada de importaciones, la principal modificación que ahora se obtiene surge de la posibilidad de que los individuos con mayor propensión marginal al consumo resulten favorecidos respecto a su renta por el aumento del precio interior de los artículos importables.

4.° Abandono de la restricción de una oferta dada de factores productivos (47). Este caso es extremadamente complejo, y muestra que, en general, la relación real de intercambio lo mismo puede mejorar que empeorar en función de los valores que tengan algunas de las variables implicadas.

Naturalmente, el análisis de Bhagwati y Johnson no se limita a estudiar los efectos del aumento de los aranceles sobre la relación real de intercambio, sino que adicionalmente trata de tales efectos sobre la relación

(46) La situación inversa se puede dar si la participación en los ingresos arancelarios de los individuos con mayor propensión marginal a consumir bienes importables supera a la proporción de las cantidades previas de importaciones que los mismos consumían. Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., págs. 229 y sigs.

(47) Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., págs. 230 y siguientes. Sobre este tema es de interés también R. W. JONES: "Variable Labour Supply and the Theory of International Trade", *Journal of Political Economy*, febrero 1962.

de precios nacionales (48). El problema se simplifica, análogamente al anterior, considerando nuevamente el efecto del aumento del derecho arancelario sobre el exceso de demanda mundial de bienes importables a precios dados; el exceso se define como $M' = M - M_s$, siendo M y M_s, respectivamente, las cantidades de importaciones demandadas y ofrecidas, por el país y el resto del mundo. El incremento del arancel elevará (reducirá) el precio interior de los bienes importables según que dé lugar a un exceso de demanda (oferta) de tales bienes en el mercado mundial a los precios nacionales previos. En síntesis (49), para el caso en que se relaja la hipótesis de libre comercio inicial se distingue:

a) Cuando el Gobierno gasta el ingreso arancelario, la expresión a la que se llega es:

$$\frac{dM'}{dt} = \left(g + \eta'_g \frac{\overline{M}_2}{M} - 1 + \eta_f\right) \frac{\overline{M}}{\pi} \qquad \text{[VI]}$$

donde η'_g es la elasticidad compensada de la demanda gubernamental de importaciones; y, η_f, la elasticidad de la demanda exterior de importaciones. Esta expresión sólo puede ser negativa cuando

$$(1 - g) - \frac{M_2}{M} \eta'_g > \eta_f$$

lo que representaría un exceso de oferta de bienes importables, que necesitaría una reducción en los precios mundiales y nacionales de tales bienes, para restaurar el equilibrio.

Tanto si se parte de una situación de librecomercio ($\overline{M}_2 = 0$) o de una en que existe un arancel, el precio interno de las importaciones sólo puede reducirse si la propensión marginal del Gobierno a gastar en bienes exportables (esto es, $1 - g$) es mayor que la elasticidad de la demanda exterior

(48) Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., págs. 239 y siguientes.

(49) "Dado que el análisis del efecto de un incremento arancelario sobre el precio interior de equilibrio de los bienes importables es el resultado del efecto del incremento arancelario sobre el exceso de demanda mundial a los precios nacionales iniciales de los bienes importables, «la relajación de la hipótesis de que el sector privado puede tratarse como un agregado» no determina diferencias esenciales en los resultados: dado que la renta ganada en la nación y su distribución permanecen inalteradas si el precio interior de los bienes importables no varía, la desagregación requiere sólo la sustitución de la propensión marginal agregada a consumir bienes importables por un promedio de las propensiones marginales de los dos individuos ponderadas por sus participaciones en los ingresos arancelarios redistribuidos... Por la misma razón, «la variabilidad de la oferta de la cantidad de trabajo no tiene diferencias con las diversas fórmulas»." Vid. J. BHAGWATI y H. G. JOHNSON: *A Generalized...*, op. cit., pág. 245.

de importaciones, η_f, lo que, según argumentan Bhagwati y Johnson, "requiere una demanda exterior inelástica de importaciones a menos que los bienes importables sean inferiores en el consumo del Gobierno a los niveles preexistentes de ingresos arancelarios. Cuando el arancel está en vigor, un exceso de $(1 - g)$ sobre η_f es condición necesaria, pero no suficiente, para que el precio interno de las importaciones se reduzca" (50).

b) Cuando el sector privado es el que gasta el ingreso arancelario, Bhagwati y Johnson deducen la expresión:

$$\frac{d M'}{d t} = \left(\frac{c}{1 + (1 - c) t} - 1 + \eta_f \right) \frac{\overline{M}_1}{\pi} \qquad \text{[VII]}$$

en la que un decrecimiento en los precios mundiales e interiores de los bienes importables requiere que:

$$(1 - c) > \frac{\eta_f}{\pi - \eta_g t}$$

Por tanto, cuando existe un arancel no se requiere que $(1 - c)$ sea mayor —como cuando la situación inicial es de librecomercio— que la elasticidad de la demanda exterior de importacionees, aunque se necesite siempre, sin embargo, que dicha elasticidad sea rígida (51).

Una vez determinado los efectos de un arancel sobre los precios interiores y exteriores, podemos considerar las implicaciones del mismo sobre otras magnitudes económicas.

2.4. Aranceles y distribución de la renta nacional.

Metzler ha puesto de manifiesto que, a diferencia de los clásicos que analizaron cómo un país se beneficia de la especialización y del comercio

(50) Vid. J. Bhagwati y H. G. Johnson: *A Generalized...*, op. cit., pág. 243.

(51) Este resultado coincide con los obtenidos por Metzler. Sin embargo, en el caso anterior, no sucede lo mismo, porque Metzler supone la demanda gubernamental como función de los ingresos arancelarios medidos en bienes importables, mientras Bhagwati y Johnson la expresan en relación a los exportables. Así, para Metzler $\delta R/\delta t = \delta (t M_1)/\delta t = \overline{M}_1$, que difiere de la de estos autores, para los que $\delta R/\delta t = \overline{M}_1/(1 + t)$. Vid. J. Bhagwati y H. G. Johnson: *A Generalized...*, op. cit., página 243. Nota a pie de página. En la misma obra y en las páginas 243 y sigs. puede obtenerse más información sobre estos casos particulares del caso general analizado. Con respecto al análisis de un caso práctico de los efectos de la política comercial sobre los precios puede ser interesante estudiar: S. R. Lewis Jr.: "Effects of Trade Policy on Domestic Relative Prices; Pakistan 1951-1964", *American Economic Review*, marzo 1968; sobre la postura de Taussig sobre las relaciones de intercambio puede estudiarse F. W. Taussig: *International Trade*, A. M. Kelley, Nueva York, 1966, págs. 141-148.

considerando las variaciones de la relación real de intercambio, aunque olvidando tratar el problema de la división de las ganancias entre los diferentes factores productivos, las contribuciones más recientes, entre ellas las de Heckscher y Ohlin, han estudiado la distribución de la renta en un país, pero sin considerar en su análisis a la citada relación. La necesidad de llegar a resultados más precisos, sin embargo, obliga a no ignorar las posibles repercusiones de las variaciones de la relación real de intercambio y de la distribución de la renta en un tratamiento conjunto (52).

Dada la importancia del trabajo de Heckscher dentro de la materia en que nos movemos, parece interesante empezar por él. En el año 1919, E. F. Heckscher publicaba un artículo sobre los efectos del comercio exterior sobre la distribución de la renta (53). El artículo era una réplica a una crítica hecha por K. Wicksell a un trabajo suyo anterior, y posteriormente fue continuado, reformulado y mejorado por su alumno, B. Ohlin (54), razón por la que la aportación se suele conocer bajo el nombre de teorema de Heckscher-Ohlin.

H. R. Heller ha argumentado que la teoría de Heckscher-Ohlin se construye suponiendo que todos los países obtienen cada producto aplicando factores en la misma intensidad, así como que las diferencias en la dotación de factores deben tomarse en sentido relativo y no absoluto. Se encuentra así que el modelo comercial de aquellos autores que supone diferente intensidad de factores entre los productos y en la dotación de factores entre países, da lugar a discrepancias entre las curvas de transformación, como resultado "neto" de la influencia de estos dos aspectos. Así, mientras la diferente intensidad de los factores aplicados en la obtención de los productos afecta fundamentalmente al grado de "curvatura" de la curva de transformación, la dotación de factores es la causa principal de la "posición" de la misma (55).

Para Heckscher, un país capaz de producir ciertos bienes no efectuará comercio con otros, a menos que el bienestar aumente como consecuencia del intercambio. El incremento de bienestar sólo es posible si existen diferentes costes comparativos, que permite llegar a una mejor satisfacción de las necesidades de una forma indirecta, a través del cambio de una mer-

(52) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of...*, op. cit., págs. 24-25.

(53) Vid. E. F. HECKSCHER: "Efecto del comercio exterior sobre la distribución del ingreso", en *Ensayos sobre la teoría del Comercio Internacional*, Méjico, 1953, págs. 241-265.

(54) Vid. B. OHLIN: *Interregional and International Trade*, Harvard, Londres, 1933. Este aplicó a la resolución del problema la teoría general de Walras.

(55) Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 52.

cancía producida por otra que se desea, en lugar de hacerse por la obtención directa de los bienes. Mas para que existan distintos costes comparativos es necesario que haya diferencias entre los factores de producción, tanto en su escasez relativa (que origina precios relativos desiguales), como en la proporción en que se combinan para obtener una mercancía (56). Así, para Metzler si un país cualquiera como *A* tiene mayor cantidad de tierra por trabajador que otro *B*, la relación entre rentas y salarios será más baja en el primero que en el segundo, ya que la tierra se utilizará en aquel país hasta donde su productividad marginal sea relativamentee pequeña; si, por otra parte, se consideran los costes comparativos de ambos países para producir trigo y productos textiles, se apreciará que el trigo, al exigir mayor cantidad de tierra por trabajador que los textiles, tendrá un coste monetario por unidad producida más bajo en *A* que en B en relación al correspondiente a la unidad de textiles. Ello hace que el país *A* tenga una ventaja comparativa en la producción de trigo, la mercancía que requiere una mayor cantidad de su factor abundante, es decir, la tierra, mientras que el *B*, a su vez, la tenga en la fabricación de textiles. En estas circunstancias, cuando se inicia el comercio entre ambos países, *A*, la nación donde la renta es baja y los salarios comparativamente altos, exportará trigo, mientras el otro país, cuyas rentas y salarios son, de forma análoga, altas y bajos, respectivamente, exportará productos textiles. Una vez hechas las consideraciones anteriores, es fácil deducir que las exportaciones e importaciones afectarán a la demanda de factores. Así, argumenta Metzler, se produce un incremento en la demanda de factores en las industrias exportadoras, mientras se reduce la de las industrias competidoras con la importación (57). En palabras de Heckscher, "la escasez relativa de los varios factores de producción ha sido alterada" (58). Para Metzler el cambio en la industria exportadora del país *A* exige un número adicional relativamente pequeño de trabajadores a los niveles previos de rentas y salarios, mientras que la contracción de la industria textil, como resultado de la competencia extranjera, libera un número comparativamente mayor de trabajadores. El cambio de recursos del sector textil al del trigo, produce así un incremento en la escasez relativa de la tierra en *A*, por lo que los salarios unitarios del trabajo se reducirán en relación a la renta unitaria de la tierra. Obtiene, por tanto, la tierra, el factor abun-

(56) Vid. E. F. HECKSCHER: *Efecto del comercio...*, op. cit., pág. 246.
(57) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms...*, op. cit., págs. 26 y sigs.
(58) Vid. E. F. HECKSCHER: *Efecto del comercio...*, op. cit., pág. 248.

dante, una mayor participación en el producto. En B, por el contrario, se verificará un aumento de los tipos de salarios en relación a los de las rentas.

Llegamos, pues, a la conclusión, con Heller, de que "dadas idénticas funciones de producción, pero diferente dotación de factores entre países, un país tenderá a exportar el bien que es relativamente (respecto del otro bien) intensivo en el uso del factor del que dicho país dispone con abundancia relativa (respecto del otro país)" (59). Por otra parte, como destaca Metzler, el comercio internacional ocasiona un aumento de la demanda del factor abundante de cada país, lo que tiende a igualar los rendimientos de los factores productivos de los diversos países. Por ello, parece natural que los propietarios de los factores relativamente escasos resulten beneficiados de los aranceles, al poder evitar los perjuicios de la competencia extranjera. Sin embargo, lo anterior sólo tiene en cuenta la posición "relativa" de un factor particular y no que el rendimiento absoluto de un factor escaso puede deteriorarse, incluso, cuando su posición relativa experimenta una mejora. Esto es, la interferencia causada en la asignación de recursos por los aranceles puede reducir la renta nacional y originar pérdidas al factor escaso; evidentemente, el 40 por 100 de 100 es mejor que el 50 por 100 de 75 (60).

En estas circunstancias, a menos que demostremos que las posiciones reales y relativas varían probablemente en el mismo sentido, no podremos llegar a conclusiones verdaderamente útiles. De esta materia se han ocupado Stolper y Samuelson, cuyo trabajo tiene por finalidad llegar a conclusiones definitivas acerca de los efectos del comercio internacional sobre las remuneraciones relativas y absolutas de los factores productivos.

Stolper y Samuelson, antes de abordar el tema de las participaciones absolutas, estudian previamente algunos puntos de vista como el de los escritores clásicos y el de los modernos que permanecen dentro de la tradición clásica. En su argumentación señalan cómo para Taussig la eliminación de un arancel puede afectar a algunas industrias, pero produce más tarde un aumento de la demanda del producto en el que hay ventaja comparativa —donde el trabajo es más productivo—; y cómo el problema de los salarios es, en el fondo, un problema de productividad —si ésta a largo plazo es mayor, más elevado será también el nivel de salarios—. ¿Cómo hacer concordar este argumento con el de Ohlin, para el que siempre el factor escaso resulta perjudicado? Si se produce una sola mercancía, la

(59) Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 53.
(60) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms...*, op. cit., pág. 28.

productividad marginal del trabajo depende de las cantidades de éste y del capital utilizado para su obtención, e igual sucedería para dos o más bienes, si ambos factores se combinan en idénticas proporciones en los procesos productivos de ellos. Bajo los supuestos de competencia pura (homogeneidad y perfecta movilidad del trabajo), el valor del producto marginal del trabajo, en términos de cualquier mercancía, debe ser el mismo para cada ocupación. Pero esto no lleva a la deducción de que la productividad marginal del trabajo dependa sencillamente de las proporciones de capital y trabajo empleado. Si estos factores se combinan de forma diferente en cada ocupación, un cambio de una producción a otra alterará el valor de la citada productividad. Puede, pues, considerarse el valor de la productividad marginal del trabajo como dependiente de una especie de media ponderada de las demandas efectivas de los diferentes bienes. En estas circunstancias, el comercio hace variar la producción y la demanda de forma que se produzca el efecto de Heckscher-Ohlin. Para Stolper y Samuelson no resulta sorprendente que los clásicos no se plantearan el problema de las participaciones absolutas y relativas, dado que suponían implícitamente muchas veces una economía en la que sólo existía un factor, o bien que los diversos factores se aplicaban en proporciones invariables. Al prescindir de tales hipótesis no llegaron, por otra parte, a conclusiones claras (61).

El estudio de otras aportaciones de autores más modernos, junto a lo expuesto, llevan a Stolper y Samuelson a las siguientes conclusiones: 1.ª La teoría de los efectos del comercio difícilmente podría plantearse en la versión clásica más estricta, que suponía un solo factor; 2.ª En un sistema más amplio se reconocía, sin embargo, que la participación relativa, y probablemente la absoluta de un pequeño factor productivo específico "podría" elevarse como consecuencia de la protección; 3.ª Con respecto a las grandes categorías, la opinión aparece más dividida, aunque la mayoría de los autores admiten un descenso en la participación relativa y en la renta real de un gran factor productivo, tal como el trabajo, como consecuencia del librecambio. Por el contrario, todos consideran muy poco probable un descenso en la participación absoluta; 4.ª La mayoría de los escritores aceptan como un axioma el que para calcular los efectos sobre la renta real debe tenerse en cuenta el comportamiento de los precios que intervienen en el presupuesto de las economías individuales. Si los propietarios de los factores consumen sólo un producto, se llega al con-

(61) Vid. W. F. STOLPER y P. A. SAMUELSON: *Protección...*, op. cit., págs. 295 y siguientes.

cepto de la mercancía-salario de Pigou, siendo los resultados diferentes, según el bien sea el exportado o el importado. La inaceptabilidad de lo anterior, ya que el consumo de los bienes es diverso, obliga a desechar la extrema simplificación y a buscar la solución del problema a través de los números índices (62).

Conviene ahora delimitar los presupuestos del análisis que tratamos. El modelo que se construye es el tradicional de dos países que producen dos mercancías, *A* (trigo) y *B* (relojes), con funciones de producción homogéneas de primer orden e idénticas para cada producto (en los que sólo intervienen dos factores, trabajo y capital). Adicionalmente se supone pleno empleo de los factores que tienen perfecta movilidad física y cuya cantidad total es fija. Finalmente, se omite la consideración del segundo país, sobre la base de que toda su influencia sobre el primero opera por vía de cambio en la relación de precios de los bienes, cuyo estudio dentro del campo de la estática comparativa permite ver los efectos del comercio sobre las remuneraciones relativas. La condición de equilibrio es la igualdad de las relaciones de las productividades marginales de los factores en cada ocupación (63). Si sobre estos supuestos se intenta llegar a conclusiones sobre la variación de la participación absoluta de los factores, puede verse que aun apoyándose en números índices o en el caso de la mercancía-salario, las únicas afirmaciones que pueden hacerse son las de que todas las cosas son posibles. Y esto no extraña a Stolper y Samuelson, fundamentalmente por la carencia de hipótesis sobre cuál de los países está relativamente bien abastecido de uno u otro factor; es decir, de capital o trabajo.

Los autores seguidamente formulan dos nuevos supuestos: 1.° El país que se estudia es pequeño; y 2.° La eliminación del arancel no destruye la industria protegida por él, aunque la fuerce a un proceso de contracción. Así, partiendo de una situación de equilibrio, y teniendo en cuenta que en ella el valor de las productividades marginales (en términos de cualquier mercancía) debe ser el mismo en todas las ocupaciones e igual debe ser el salario, se llega a la conclusión de que puede conocerse lo que ocurrirá en los salarios reales, tanto relativos como totales, si se determina lo que sucede en la industria de la mercancía-salario. De aquí que un descenso de la productividad marginal de los trabajadores de la industria que produce la mercancía-salario, con independencia de que ésta sea ex-

(62) Vid. W. F. STOLPER y P. A. SAMUELSON: *Protección*..., op. cit., pág. 298.
(63) Dado que si no habría transferencias de los niveles bajos a los altos.

portada o importada, implica una disminución del tipo de salario real y del total de los salarios como un conjunto. Si se supone ahora que el país que consideramos está bien abastecido de capital y que la proporción del trabajo al capital es más baja en la producción del trigo que en la de relojes, pueden estudiarse dos casos alternativos: 1.° Que el bien en cuya producción el capital es intensivo, el trigo, es la mercancía-salario; 2.° Que el bien en cuya producción el trabajo es intensivo, esto es, los relojes, es la mercancía-salario. En el primer caso, la introducción del comercio hará que varíe la producción hacia el bien con ventaja comparativa, esto es, el trigo, cuyo cultivo exige elevadas cantidades de su factor abundante. El aumento de la producción de trigo consiguiente dará lugar a unas exportaciones, mientras el descenso de la de relojes originará la necesidad de efectuar importaciones. El cambio en la producción, al mismo tiempo, implica una transferencia de trabajo y capital de la industria relojera a la del trigo. Pero la contracción en la industria de relojes libera más mano de obra de la que puede reemplearse en la producción de trigo, a los mismos tipos de salario, dado que la cantidad del capital liberado, si bien era suficiente para emplear un trabajador en la industria relojera, no lo es para hacer lo mismo en la del trigo para igual salario. Por tanto, el tipo de salario debe descender en la industria triguera y, obviamente, por el cambio en la proporción de factores, el salario real debe también reducirse. Similares consideraciones a las anteriores cabría hacer en el segundo caso alternativo, siendo los resultados a los que se llega los mismos. En conclusión, el comercio reduce el salario real del factor escaso, cualquiera que sea la mercancía en términos de la cual se exprese. Esto les permite a los autores eliminar presupuesto de una sola mercancía-salario, ya que, si el salario real disminuye siempre en aquellas circunstancias, la renta real debe descender también con independencia de cuál sea el consumo de los trabajadores (64).

La exposición gráfica de trabajo de Stolper y Samuelson se desarrolla en términos del diagrama de Edgeworth y Bowley. En la figura 9 representamos la conocida "caja" cuyas dimensiones corresponden al total de factores productivos, midiéndose en los ejes horizontales y verticales, respectivamente, la cantidad de capital y trabajo. Dado los orígenes O_T (para el trigo) y O_R (para los relojes), cualquier punto del interior del rectángulo permite identificar, a través de sus proyecciones sobre los ejes, la cantidad de capital o trabajo utilizado en la obtención de los bienes. Los pun-

(64) Vid. W. F. STOLPER y P. A. SAMUELSON: *Protección...*, op. cit., págs. 302 y siguientes.

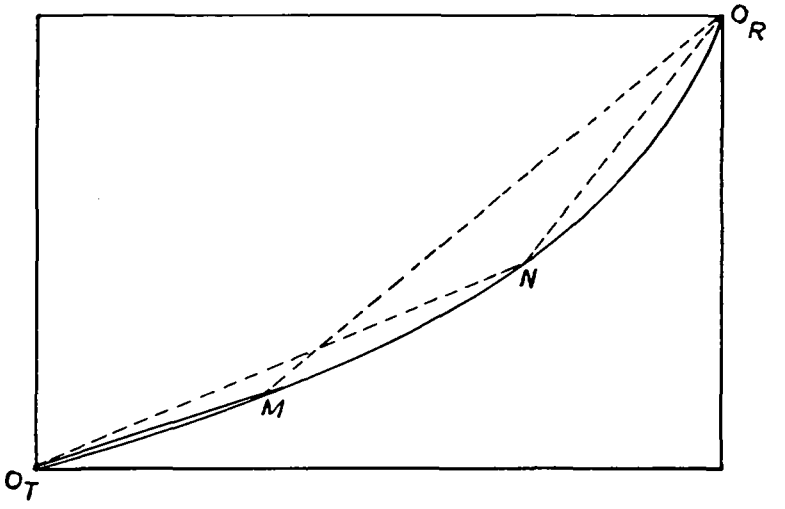


FIGURA 9

tos N y M, situados sobre la "curva de contrato", señalan la posición de la economía con y sin comercio. Si la pendiente de la línea que une el origen O_T con M muestra la proporción de trabajo a capital empleado en la producción de trigo, y la línea que une O_T con N la misma relación cuando se efectúan intercambios, es claro que las diferencias entre ambas pendientes reflejan cómo varía la proporción a consecuencia de la posibilidad de circulación exterior de mercancías. Así, el comercio no sólo ha dado lugar a un aumento de la producción de trigo y a una disminución de la de relojes, sino que también ha originado una variación de la proporción en que los factores trabajo y capital intervienen en la obtención del producto de cada industria.

Como argumenta Heller, la contracción de la industria relojera, aquella que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso, es decir, el trabajo, libera una mayor cantidad de mano de obra de la que puede emplearse a los salarios existentes en la industria del trigo, por lo que obviamente el precio de dicho factor disminuirá. En lo que respecta a la industria triguera, que es la que utiliza el factor abundante intensivamente, esto es, el capital, su expansión dará lugar a un aumento de las necesidades de capital en cuantía superior al que se puede encontrar al tipo de retribución existente, por lo que el precio de aquél aumentará. Así disminuye la retribución "relativa" del factor utilizado intensivamente en la industria que se contrae, mientras que, por el contrario, aumenta la del factor

que tenga la citada condición en la industria en expansión. El abaratamiento del factor trabajo como consecuencia de los cambios en los precios relativos producirá que las dos industrias tiendan a utilizar más intensivamente el citado factor y siendo en este caso fija la cantidad de capital disponible, lógicamente cada unidad de trabajo tendrá asignada una menor cantidad de capital. Si tenemos en cuenta que en una economía perfectamente competitiva los factores perciben sus retribuciones en función de su productividad marginal, y que éste disminuye absolutamente para cualquier factor, si la cantidad del resto de los que intervienen con él en la producción desciende, llegaremos a la conclusión de que al disminuir la productividad marginal del trabajo, dicho factor recibirá menores retribuciones "absolutas" en las dos industrias y por extensión en las del conjunto del país. Similares consideraciones podrían hacerse respecto al capital; así, cada una de sus unidades tendrá asignada una mayor cantidad de trabajo, dando lugar a un aumento de su productividad, que producirá a su vez el de sus retribuciones. Sólo queda por destacar el que, dado que las cantidades factores son constantes, un aumento de la retribución absoluta recibida por los propietarios del capital, obviamente llevará a una mayor masa de retribuciones, y, por tanto, en términos económicos, a un mayor nivel de bienestar (65).

En resumen, el comercio internacional beneficia a los propietarios de los bienes utilizados intensivamente en la industria que experimenta una expansión, mientras perjudica al de iguales condiciones en la industria en contracción. En otras palabras, el comercio perjudica siempre al factor escaso, y de ahí que los propietarios de los mismos aboguen por el establecimiento de barreras contra el comercio.

Podemos preguntarnos ahora qué sucede cuando se consideran simultáneamente los cambios en la distribución de la renta y en la relación real de intercambio. La teoría de Stolper y Samuelson, como argumenta Metzler, se construye suponiendo que las relaciones reales de intercambio permanecen inalteradas cuando se establece un derecho arancelario; por otra parte, un derecho puede aumentar el poder de compra de las exportaciones de un país, en tal cuantía que compense los efectos adversos que

(65) Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., págs. 151 y sigs. Este autor también expone que aunque parezca paradójico, a primera vista, que la relación entre capital y trabajo varíe, mientras la correspondiente global para el país en conjunto permanece constante, no existe tal inconsistencia, ya que la relación capital-trabajo es una media ponderada de las relaciones existentes entre las dos industrias, y como el tamaño de las mismas se altera, naturalmente, las ponderaciones también variarán.

se producen en la asignación de recursos y la renta real aumente. ¿Se alteran las anteriores conclusiones sobre salarios relativos y absolutos cuando se consideran las posibles variaciones de la relación real de intercambio? Realmente la exposición de Stolper y Samuelson representa el caso menos favorable posible, ya que los aranceles interfieren los recursos, pero no dan lugar a ningún movimiento de las relaciones de intercambio. Se impone, por tanto, estudiar el caso contrario. Supongamos que un país establece un derecho arancelario que origina un movimiento favorable en su relación real de intercambio. Si el factor escaso es el trabajo, por lo que las mercancías importadas son aquellas que requieren para su obtención una gran cantidad de él, podría parecer que el salario real de tal factor debe aumentar en una considerable extensión; pero, si tanto los rendimientos reales como los relativos aumentan, aun cuando la renta del país sufre una disminución como consecuencia directa del arancel, podría parecer a su vez que tales rendimientos aumentarían todavía más si la citada renta se incrementara (66). Pero esto, argumenta Metzler, es erróneo, ya que el movimiento favorable de la relación real de intercambio no sólo influye sobre la renta, sino que adicionalmente lo hace sobre los factores escasos. "Paradójicamente, como puede verse, cuando los cambios en los términos de comercio se tienen en cuenta, los aranceles y otros impedimentos a la importación no siempre preservan o aumentan la escasez de los factores escasos de producción. En algunas condiciones de la demanda internacional, las industrias que producen bienes que compiten con las importaciones y los factores escasos de producción que se requieren frecuentemente en mayores cantidades de tales industrias, pueden beneficiarse del libre comercio y sufrir con la protección" (67).

Podemos estudiar los efectos beneficiosos o perjudiciales de un arancel analizando los "output" de las industrias implicadas. Realmente, los recursos no se moverán de las industrias exportadoras a las competidoras con la importación, según Metzler, a menos que el efecto neto de los cambios primarios (como consecuencia directa del arancel) y secundarios (por la variación de la relación real de intercambio) de los precios, produzcan un aumento de los precios interiores de las importaciones en relación a los de las exportaciones. Así, el que un arancel beneficie o perjudique los rendimientos reales y relativos de los factores escasos, para el citado autor,

(66) Metzler explica esto muy expresivamente: "... seguramente parecería mejor para el trabajo recibir una mayor parte de un pastel que aumenta que una mayor parte de un pastel que disminuye". Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms...*, op. cit., págs. 29-30.

(67) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms...*, op. cit., pág. 30.

es un problema que depende de la magnitud del movimiento favorable de la relación real de intercambio en comparación con el tamaño del derecho; si el primero es mayor que el último, el efecto neto será una reducción de los precios interiores de las importaciones en relación a los de las exportaciones, y los recursos se trasladarán de las industrias competidoras con las importaciones a las exportadoras. Dicho de otra forma, las industrias competidoras con la importación se contraerán, mientras las exportadoras experimentan una expansión. Y es que, si por una parte, un arancel produce una elevación de los precios de importación, por otra reduce la demanda de importaciones, lo que a su vez ocasiona una disminución de los precios exteriores de estos bienes en relación a los de los bienes exportados; por tanto, el efecto final sobre los precios relativos nacionales dependerá, obviamente, de cuál de estas fuerzas predomine (68).

Si se tiene en cuenta que la condición para que un arancel deje inalterada la relación de precios interiores, como ya vimos, es que:

$$\eta = 1 - K$$

donde η es la elasticidad de la demanda exterior de exportaciones del país, y K, la propensión marginal a importar del país que establece el arancel, fácilmente se deduce que sólo cuando η, la elasticidad de demanda exterior es inelástica, se requiere una modificación de las conclusiones obtenidas anteriormente sobre los efectos de un arancel sobre la distribución de la renta (69).

El modelo de Stolper y Samuelson ha sido criticado por Lancaster. Para este autor, la afirmación de que "la protección eleva el salario real del factor escaso" es una generalización incorrecta, y sólo tiene validez gene-

(68) Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms...*, op. cit., págs. 31 y sigs.

(69) Todo lo anterior lleva a Metzler a la conclusión de que: "La regla clásica de que los salarios reales y los rendimientos de los factores productivos dependen de la productividad, permanece cierta, en general, naturalmente; pero el precedente argumento muestra que la regla clásica no puede aplicarse al problema particular de los aranceles sin numerosas reservas y excepciones. No puede asegurarse, por ejemplo, que el arancel reduce necesariamente la productividad y, por tanto, reduce las rentas reales de todos los factores productivos. En primer lugar —y éste es un argumento del que los economistas clásicos eran plenamente conscientes—, los aranceles, bajo circunstancias favorables, pueden mejorar los términos de comercio del país de forma que la renta real del país en su conjunto aumente. Pero éste es un argumento familiar al que el presente trabajo no hace ninguna constribución particular. El punto donde se debe hacer hincapié es una reserva, principalmente; el que los rendimientos de cada uno de los factores productivos no se mueve necesariamente en la misma dirección que la productividad general o la renta real de la economía como un conjunto. En otras palabras, sin considerar si una política de altos aranceles incrementa o disminuye la renta real de un país en su conjunto, tal política probablemente afectará a algunos factores productivos

ral una formulación en términos de "la protección eleva el salario real del factor en que el bien importado es relativamente más intensivo" (70). Bhagwati no acepta la crítica de Lancaster, y analiza la contribución de Stolper y Samuelson en orden a restablecer el teorema de los efectos de la protección (prohibitiva o no) sobre los salarios reales de los factores en una forma general y verdadera. El estudio se hace en el contexto del modelo básico de aquéllos, esto es, en un modelo de dos factores que intervienen en diferente proporción en la obtención de dos mercancías, bajo funciones de producción lineales y homogéneas y sujetas a rendimientos crecientes, y en el que adicionalmente se supone especialización incompleta en la producción, pleno empleo de los factores y perfecta competencia y movilidad de los factores" (71). Sobre este modelo, Bhagwati encuentra tres formulaciones alternativas del impacto de la protección sobre los salarios reales: 1.° Teorema restrictivo Stolper-Samuelson: "El comercio internacional necesariamente reduce el salario real del factor escaso expresado en términos de cualquier producto" (72). Como la formulación se limita a comparar el salario real del factor escaso con el de ausencia del comercio, se estima que una correcta afirmación sería la de que la protección prohibitiva eleva necesariamente el salario real del factor escaso. 2.° Teorema general de Stolper-Samuelson: "La protección (prohibitiva o no) eleva el salario real del factor escaso" (73). 3.° Teorema de Stolper-Samuelson-Metzler-Lancaster: "La protección (prohibitiva o no)

---

favorablemente y a otros adversamente. Esta perspectiva, de hecho, puede establecerse aún de forma más contundente: la renta real de los factores productivos escasos de un país no aumentará probablemente por el arancel, a menos que la demanda mundial sea tal que el arancel disminuya claramente la renta total del país; e inversamente, los factores escasos no serán probablemente dañados a menos que los aranceles beneficien al resto de la economía". Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., pág. 46. Por otra parte, ha de tenerse en cuenta que la aparente inconsistencia entre la aportación de Hesckscher y Ohlin y la de Metzler se debe, como afirma este último autor, más bien a la diferencia entre los puntos de comparación. "Cuando Heckscher y Ohlin dicen que el comercio internacional incrementa la demanda de los factores escasos del país, ello significa que la demanda aumenta «en comparación con una situación de completo aislamiento». En otras palabras, ellos comparan libre comercio o comercio restringido con un estado de negocios en el que el comercio no existe, y esto no es lo mismo qeu comparar comercio bajo un sistema arancelario con comercio con aranceles menores." Vid. L. A. METZLER: *Tariffs, the Terms of Trade...*, op. cit., página 57.

(70) Vid. K. LANCASTER: "Protection and real wages: a restatement", *Economic Journal*, junio 1957, pág. 199.

(71) Vid. J. BHAGWATI: *Protection, real wages and real incomes.* Reading in International Trade, J. Bhagwati (ed.), Penguin, 1969, págs. 269-70.

(72) Vid. W. F. STOLPER y P. A. SAMUELSON: *Protection...*, op. cit., pág. 304.

(73) Vid. J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., pág. 270.

eleva el salario real del factor que en el bien importado es relativamente más intenso" (74).

Como ya conocemos, el argumento de Stolper-Samuelson propugna que la protección aumenta el precio relativo de los bienes importables, lo que da lugar a un incremento del salario real del factor utilizado intensivamente en su producción, esto es, del factor escaso. Pero ya hemos observado en Metzler que si bien esto es cierto cuando el arancel es prohibitivo, no sucede lo mismo en caso contrario. Con respecto al argumento de que la elevación en el precio de los bienes importables da lugar a un incremento del salario real del factor intensivo en su producción, Bhagwati

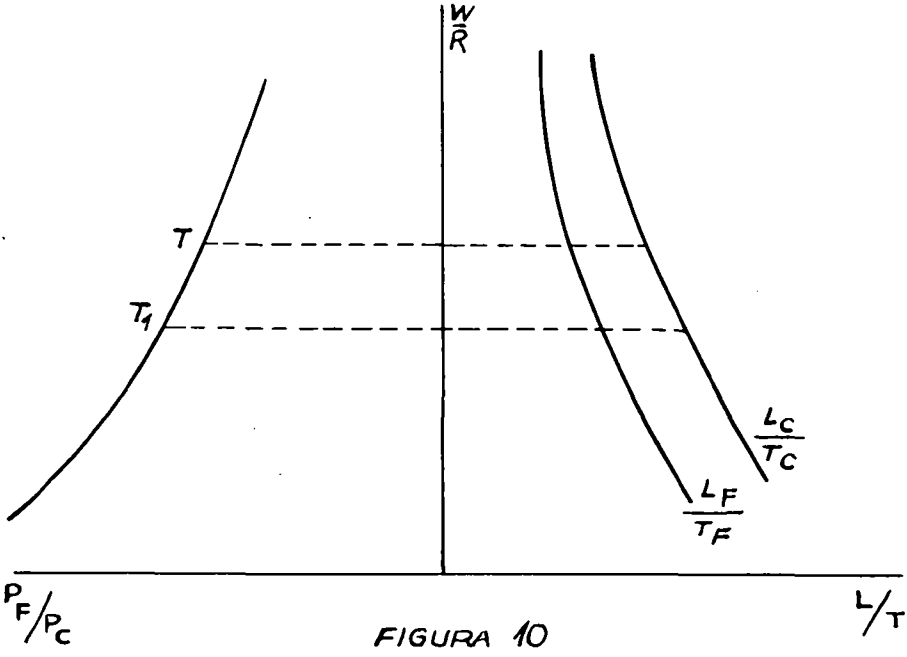


FIGURA 10

sigue los rasgos del modelo utilizado posteriormente por Samuelson (75), trabajando con las relaciones entre los precios de los bienes y de los factores, en lugar de con la caja de Edgeworth. Sean L_C y L_F (T_C y T_F) el trabajo (tierra) utilizado en la producción de tejidos y alimentos, respectiva-

(74) Vid. J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., pág. 271.

(75) Vid. P. A. SAMUELSON: "International trade and the equalization of factor prices", *Economic Journal*, vol. 58, 1948, págs. 163-84, e "International factor-price equilization once again", *Economic Journal*, vol. 59, 1949, págs. 181-97. Vid. J. BHAGWATI: Protection..., op. cit., pág. 272.

mente. Por W/R representaremos la relación de salarios a rentas; por L/T, la relación de factores, y por P_F/P_C, el precio de los alimentos con respecto al de los tejidos. Se considera a la industria de tejidos (alimentos) como la industria de trabajo (tierra) intensivo. Si se conviene, por otra parte, que los salarios se reducen relativamente a las rentas, el precio de los alimentos debe elevarse en forma monótona en relación al de los tejidos. Supongamos que T (que corresponde a una relación de precios de mercancías dado) varía a T_1, de forma que los precios relativos de los alimentos se elevan, con lo que las relaciones de trabajo a tierra en ambas industrias también se elevan. En estas condiciones, la productividad marginal física de la tierra, tanto en la industria de tejidos como en la alimenticia, se elevará, mientras la del trabajo disminuye de forma que el salario real de la tierra aumentará y el del trabajo descenderá. Así, un aumento en el precio relativo de los alimentos aumenta (reduce) el salario real de la tierra (del trabajo), el factor intensivamente empleado en la producción de alimentos (trajes) (76). El argumento sólo es válido cuando no se verifica una completa especialización del país en una producción.

Nos queda por ver sólo la parte del argumento de Stolper-Samuelson, que afirma que el bien importable es intensivo en la utilización del factor escaso y que no es otra cosa que el teorema de Heckscher-Ohlin. Para Bhagwati surge así una cuestión crucial (que es la de si el teorema de Heckscher-Ohlin se deduce del modelo básico de Stolper-Samuelson) que implica en su resolución definir previamente lo que se entiende por "factor escaso". Para ello pueden emplearse tres definiciones. La primera es de Lancaster, para el que dicho factor es aquel utilizado intensivamente en la producción del bien importable. Bajo la perspectiva de Heckscher-Ohlin, el factor escaso es aquel cuyo precio relativo es más elevado —bajo autosuficiencia— que el del extranjero (77). Por último, Leontief considera como factor escaso aquel cuyas unidades físicas son menores por

(76) "Este argumento, debe notarse, descanas sobre la hipótesis del modelo básico de Stolper-Samuelson, de que la elevación del precio relativo de los alimentos no llevará tan lejos que especialice al país completamente..., pero, una vez que el país se especializa completamente, los incrmentos adicionales del precio relativo de los alimentos elevarán los salarios reales de la tierra y trabajo, lo que destruye la plena validez del argumento." Vid. J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., página 274.

(77) Bhagwati aconseja, para convencerse de que esta definición corresponde a Heckscher-Ohlin, analizar el trabajo de R. W. JONES: "Factor proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem", *Review of Economic Studies*, vol. 24, 1956-7, páginas 1-10. Vid. J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., pág. 275.

unidad de los otros factores que las del extranjero. Una vez hecho esto, Bhagwati llega a la conclusión de que, utilizando la definición de Lancaster, el teorema de Heckscher-Ohlin se mantiene por definición. Sin embargo, el empleo de las definiciones dadas en segundo y tercer lugar sólo aseguran plena validez al teorema cuando existen otras hipótesis adicionales (78).

Una vez hechas estas consideraciones, Bhagwati resume y presenta gráficamente las formulaciones del teorema Stolper-Samuelson. Por su claridad y fácil interpretación, se expone la aportación de forma gráfica (cuadro 1).

Llegado a este punto, Bhagwati analiza si Stolper y Samuelson derivaron lógicamente su teorema, criticando asimismo la aportación de Lancaster (79), para llegar a la conclusión de que el teorema sería más lógicamente cierto, dado sólo el modelo básico de Stolper y Samuelson si su formulación fuera: "La protección (prohibitiva o no) elevará, reducirá o dejará inalterado el salario real del factor intensivamente utilizado en la producción de un bien, según que la protección eleve, reduzca o deje inalterado el precio relativo interno de aquel bien (80).

Una vez estudiados los efectos de los aranceles sobre los precios internos, externos y la distribución de la renta nacional, podemos estudiar los efectos del comercio y los aranceles sobre el bienestar internacional. El análisis, por otra parte, podría extenderse también a otras magnitudes económicas, así como el caso de relajación de algunas de las hipótesis que se han supuesto, pero ello alargaría indebidamente la exposición (81).

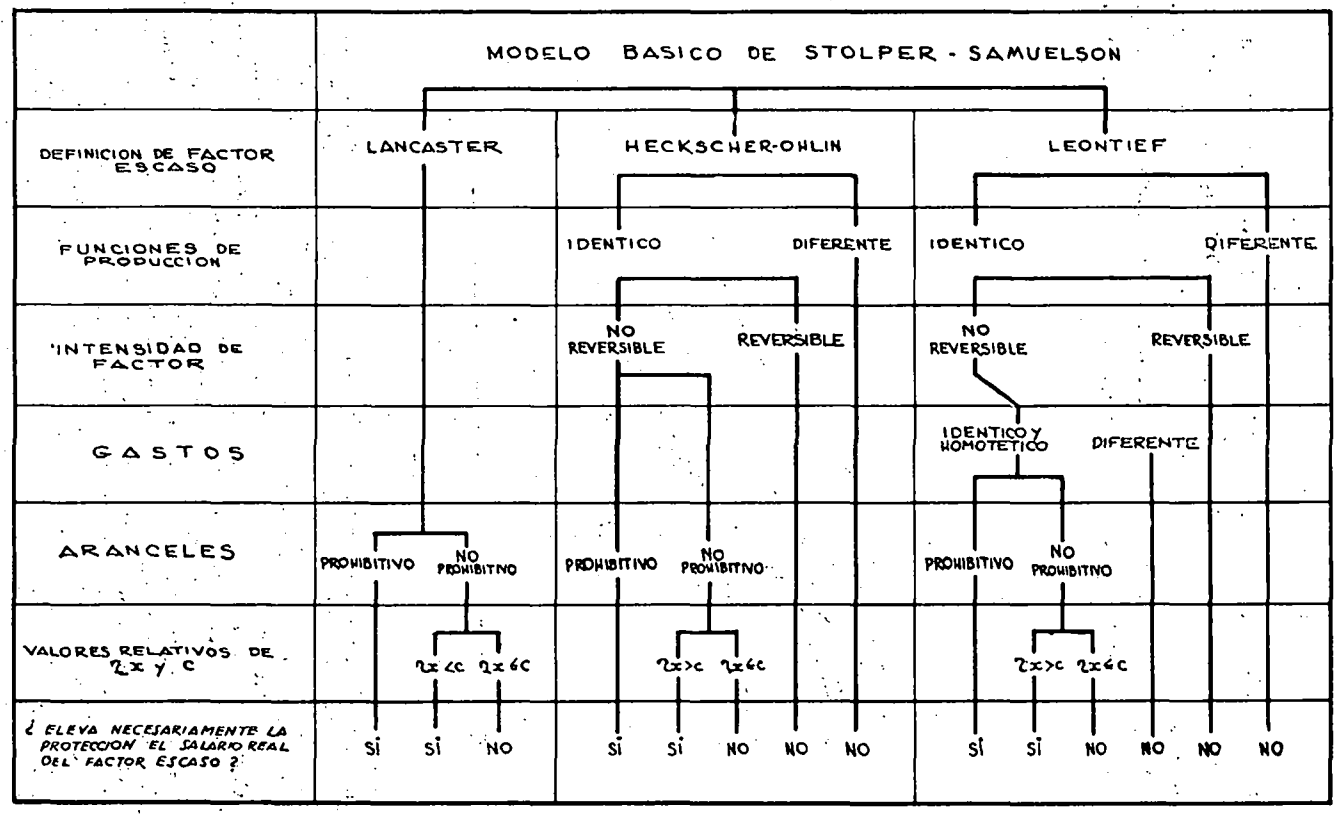
---

(78) Con la definición de Heckscher-Ohlin hacen falta la de identidad internacional de las funciones de producción y no reversibilidad de las intensidades de factores de las mercancías entre los dos países; con la de Leontief, además de las anteriores, la de identidad internacional de los gustos. Vid. J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., págs. 275-6.

(79) Vid. J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., págs. 278 y sigs.

(80) Vid. J. BHAGWATI: Protection..., op. cit., pág. 281. El autor termina su aportación señalando que: "Parece útil, sin embargo, hacer hincapié que si estamos interesados en hallar el cambio neto en la «renta real» de los factores, sólo en el caso de un arancel prohibitivo se obtendrá una completa identidad entre el cambio en el salario real y el cambio en la renta real de un factor. Cuando el arancel no es prohibitivo, surgen complicaciones derivadas del ingreso obtenido por el Gobierno. Si este ingreso se supone que se redistribuye a los propietarios de los factores según alguna fórmula, los factores obtendrán rentas del salario real en el empleo y de la redistribución de los ingresos arancelarios. Surge así la interesante posibilidad de que el factor cuya renta real ha sido dañada por la protección pueda mejorar todavía su renta real si la fórmula de la redistribución del ingreso arancelario es fuertemente tendenciosa a su favor". Vid. J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., pág. 282.

(81) El tema o temas pueden ser tan amplios que por sí solos serían objetos de extensos estudios, por lo que parece oportuno no tratarlos, aunque puede de-



ηx = ELASTICIDAD DE LA DEMANDA EXTERIOR DE EXPORTACIONES.
C = PROPENSION MARGINAL AL CONSUMIR BIENES EXPORTABLES.

Fuente: J. BHAGWATI: *Protection...*, op. cit., pág. 277.

2.5. ARANCELES, COMERCIO Y BIENESTAR INTERNACIONAL.

Al tener los países diferentes ventajas comparativas, con más precisión, diferentes costos de oportunidad, para obtener algunos bienes, el librecambio permitirá la especialización de la producción. En estas condiciones, se exportarán las mercancías producidas relativamente más baratas, y se importarán aquellos bienes en los que se tiene de ventaja compara-

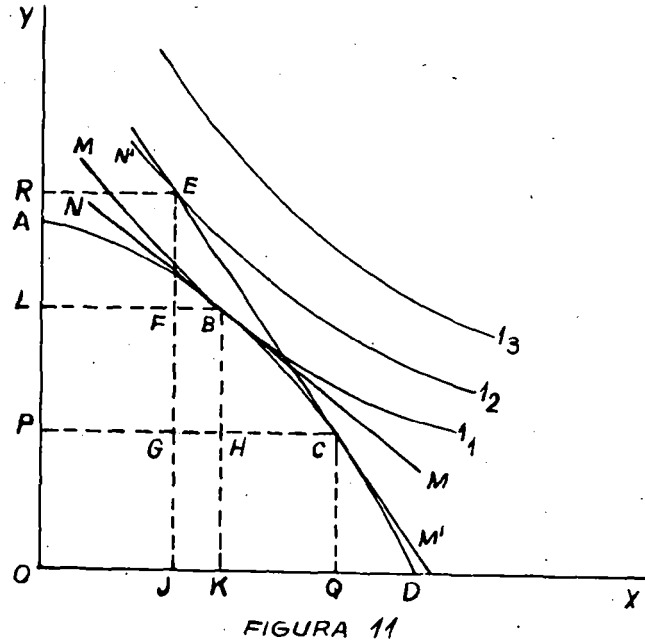


FIGURA 11

jarse constancia de ellos. Así, puede ser interesante estudiar la relajación de la hipótesis de inmoviliadd internacional de los factores, pudiendo acudirse para ello a: R. W. JONES: "International Capital Movements and the Theory of Tariffs and Trade", *Quaterly Journal of Economics*, febrero 1967, págs. 1-38; K. INADA y M. C. KEMP: "International Capital Movements and the Theory of Tariffs and Trade: Comment", *Quarterly Journal of Economics*, agosto 1969, págs. 524-528; J. J. RAKOWSKY: "Capital Mobility in a Tariff-Ridden International Economy", *American Economic Review*, septiembre 1970, págs. 753-760; A. SCHMAIZ y P. HELMBERGER: "Factor Mobility in International Trade: The Case of Complementary", *American Economic Review*, septiembre 1970, págs. 761-767. Con respecto al empleo pueden ser interesantes las aportaciones de T. DE SCITOVZKY: "Nuevo planteamiento de la teoría de los aranceles aduaneros", en *Ensayos sobre Teoría del Comercio Internacional*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1953; y J. ROBINSON: "Remedios para la desocupación «a costa de los vecinos»", en *Ensayos sobre la Teoría del Comercio Internacional*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1953. Sobre el desarrollo y el crecimiento económico pueden consultarse: J. VINER: *Comercio Internacional y Desarrollo Económico*, Tecnos, Madrid, 1966;

tiva, con lo que no sólo cada país escapará de su propia dotación de recursos, sino que además se incrementará al máximo la producción mundial. Como señala H. R. Heller, "para un mundo en su conjunto, el comercio libre conduce a un nivel más elevado de bienestar económico, que una situación en que no exista comercio internacional (82). El librecambio contribuye, además, a la división internacional del trabajo, dificulta la formación de monopolios, beneficia al consumidor, al que llegan los bienes a precios más bajos, incrementa el producto social al desplazar los medios de producción de los sectores de productividad más baja hacia las de más alta, y, finalmente, amplía el mercado.

En la figura 11 vemos la curva de posibilidades de producción *ABCD* entre dos bienes, *X* e *Y*, significando cualquier punto de ella el tipo de cambio entre los mismos (medido por la pendiente de la tangente en ese punto). Por I_1, I_2, etc., representamos las curvas de indiferencia, siendo la más alejada del origen alcanzable la que proporciona mayor bienestar y a la vez determina el consumo.

En ausencia de comercio y bajo los supuestos tradicionales de cantidad dada de factores e inmovilidad internacional de los mismos, funciones de producción homogéneas, precios flexibles, competencia perfecta, preferencias y distribución de la renta dadas, etc., el punto *B*, de tangencia entre las curvas *ABCD* e I_1, determina la producción y el consumo del país (83).

En el caso de que se permita el comercio libre y para una relación real de intercambio de *M'N'*, el consumo estará en *E* y la producción en *C*. Evidentemente estamos en una posición más favorable, debido a los beneficios derivados de la especialización y del aumento del consumo. Y es que el librecomercio maxima la producción y la eficacia económica mundial, al guiarse la producción por el principio de la ventaja comparativa.

Pero si el librecomercio o algún comercio es mejor para un país que

---

N. H. LEFF: *Restricciones a la importación y el desarrollo: Causas de la reciente declinación del crecimiento económico en el Brasil*, El Trimestre Económico, abril-junio, 1967, págs. 297-312; H. G. JOHNSON: *Dinero, Comercio Internacional y Crecimiento Económico*, Rialp, Madrid, 1965. Y finalmente, sobre los tipos de cambio: S. A. OZGA: *The Rate of Exchange and the Terms of Trade*, Weidenfeld y Nicolson, Londres, 1967, y G. HABERLER: *Import Taxes and Export Subsidies a substitute for the realigmment of Exchange Rates*, Kyklos, fascículo I, 1967, págs. 17-23.

(82) Vid. H. R. HELLER: *Comercio Internacional...*, op. cit., pág. 144. Con respecto a las ventajas del libre cambio, vid. G. HABERLER: *El Comercio...*, op. cit., páginas 221 y sigs.

(83) En este punto es donde el tipo marginal de transformación en la producción (MRT) iguala al tipo marginal de sustitución en el consumo (MRS). Vid. D. ROBERTSON: *International Trade Policy*, Mac Millan, Londres, 1972.

la ausencia del mismo (84), no quiere decir ello que una nación no pueda ganar por el establecimiento de derechos sobre las mercancías importadas; así, un país que imponga un gravamen a la importación que mejore sus términos de comercio, es decir, su relación real de intercambio, podría ver aumentado su bienestar si las pérdidas en el consumo no exceden los beneficios derivados de la limitación del volumen de comercio (85). De todo lo anterior puede deducirse que para que un arancel permita llegar a una posición más favorable, hace falta que el mismo origine un movimiento favorable de las relaciones de intercambio, ya que, como pronto se mostrará (al estudiar el arancel óptimo), el derecho mejor para un país que no puede variar aquéllas, siempre es de cuantía nula. Esto limita nuestro campo de estudio, como frecuentemente se hace en la literatura económica que trata del tema, el caso de un país grande.

El sistema utilizado en la figura anterior, si bien puede ser útil para mostrar los beneficios derivados del comercio, no permite llegar a conclusiones más profundas. En este sentido podemos imaginar, trazada en un sistema de ejes cartesianos, la curva de oferta extranjera y situar el origen del mismo a lo largo de la curva de posibilidades de producción de la nación, de forma que cualquier recta representativa de una relación de intercambio arbitraria sea tangente a ella (86). Determinaríamos, para di-

(84) "... Aunque no es posible demostrar rigurosamente que el comercio «libre» es mejor de algún modo para un país que cualquier «otra» clase de comercio, puede, sin embargo, afirmarse categóricamente (en la forma que se definirá más adelante) que el comercio libre o algún comercio es preferible a «ningún» comercio". Vid. P. A. SAMUELSON: "Los beneficios del comercio internacional", en *Ensayos sobre la Teoría del Comercio Internacional*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1953, pág. 214. Debe considerarse, por otra parte, que el argumento para el libre comercio se basa, como a puesto de manifiesto D. Robertson, en unas condiciones marginales rara vez operantes en los sistemas económicos. Así, cuando las condiciones marginales no se cumplen totalmente, sólo el óptimo "segundo mejor" es posible. Este autor trata también de la teoría de la "segunda mejor" haciendo explícito cómo cuando existe en el sistema de equilibrio una limitación que evita la obtención de una de las condiciones de Pareto, las demás condiciones de Pareto, aunque pueden conseguirse, no son, en general, mas deseables. En otras palabras, cuando se cumplen la mayoría, pero no todas, de las condiciones del óptimo de Pareto, ni es necesario ni probable que una situación en que se cumplen menos condiciones sea inferior a otra en que se verifican más. Vid. D. ROBERTSON: *Intrnaíional Trade Policy*, Macmillan, Londres, 1972, págs. 17-19.

(85) "... El establecimiento de un arancel sobre el comercio exterior es generalmente una política racional que conviene, por diversos motivos, a los países considerados particularmente. Ello no se opone con el hecho de que el libre cambio sea la política más adecuada para todos los países considerados conjuntamente, pues así como el comportamiento competitivo de cada empresario disminuye las utilidades de todos ellos, así el esfuerzo de cada país para aumentar su bienestar nacional tiende a reducir el bienestar de todos." Vid. T. DE SCITOVSZKY: *Nuevo planteamiento...*, op. cit., pág. 340-1.

(86) Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., págs. 146-7.

ferentes relaciones de intercambio y por la intersección de sus rectas representativas con la citada curva de oferta exterior, una serie de puntos que, unidos, nos darían una curva de posibilidades comerciales de libre comercio.

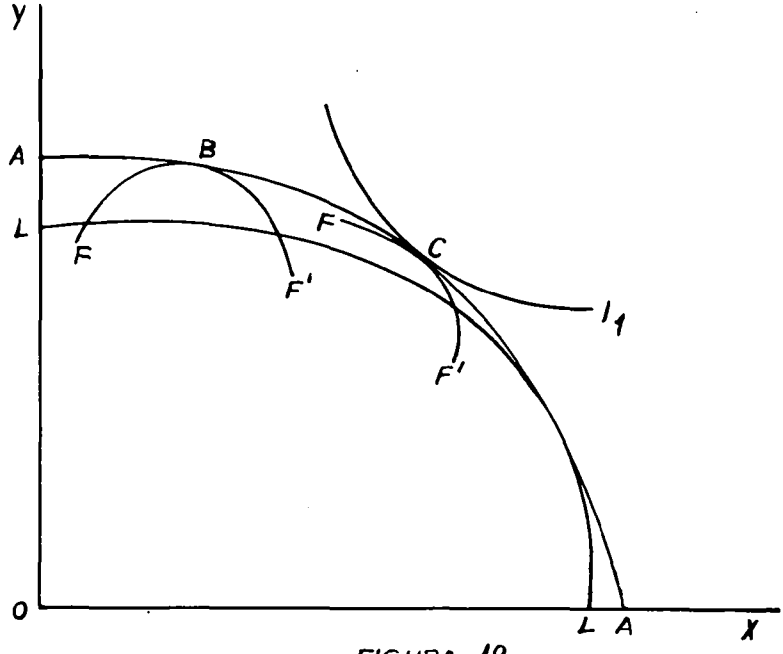


FIGURA 12

Análogamente podemos determinar la curva de posibilidades comerciales de un país que establece un arancel (en la figura 12, *AA*), desplazando el origen del sistema de coordenadas de la curva de oferta extranjera sobre la curva de posibilidades comerciales. En estas circuntancias, podría obligarse al extranjero a cambiar la combinación de bienes que se desee, eligiendo el arancel apropiado siempre que el punto que se determine estuviese sobre la curva de oferta exterior. Si las combinaciones máximas así obtenidas son las dadas por los puntos *B*, *C*, etc., el punto de tangencia con una curva de indiferencia superior, *C*, resolvería el problema. Fácilmente puede apreciarse que se está en una situación mejor que la de librecambio (87).

(87) Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 167.

2.6. El arancel óptimo.

El arancel óptimo para un país es aquel que le permite maximizar su bienestar o con más precisión su renta nacional real. En general, se admite que depende del efecto de dos fuerzas opuestas según el arancel se eleva: 1.º El movimiento favorable de la relación real de intercambio, y 2.º La reducción de las importaciones como consecuencia del derecho. Naturalmente, la posición más favorable se alcanzará cuando los beneficios derivados de la primera fuerza sean lo mayor posible respecto a las pérdidas originadas por la otra (88).

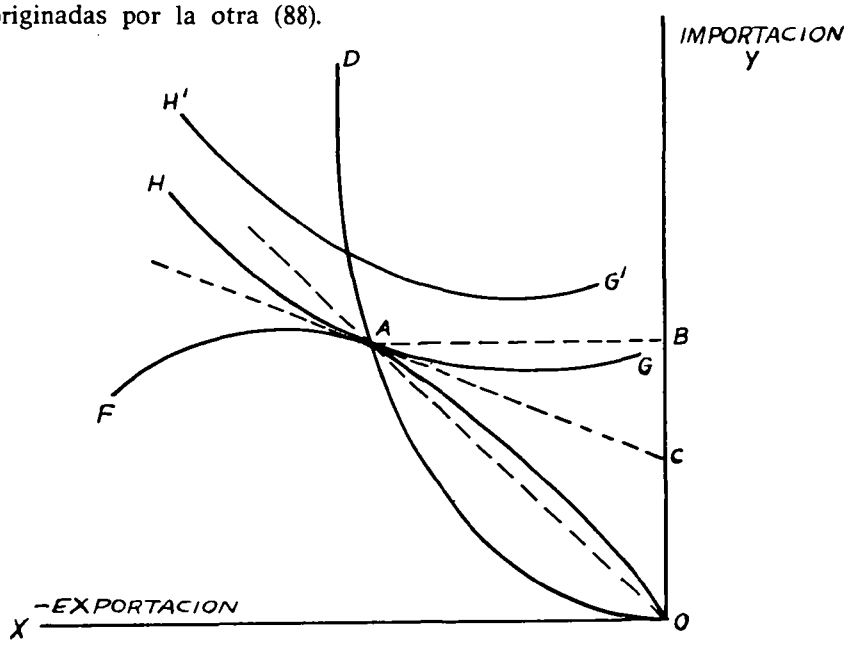


FIGURA 13

Para Heller (89) el problema de su determinación se resuelve, dada la correspondiente curva de oferta extranjera que fija la combinación de bienes que se desean intercambiar por el exterior (*OF*, en la figura 13), esta-

(88) Pearce ha señalado la analogía entre la elección de un arancel óptimo y la maximización de los beneficios monopolistas. Vid. I. F. Pearce: *International Trade*, vol. I, Macmillan, Londres, 1970, pág. 181. Por otra parte, cuando se rebasa la posición del óptimo, si bien es posible la mejora de la relación de intercambio, como argumenta Kindleberger, la disminución del volumen de comercio compensa esa mejora. Vid. C. P. Kindleberger: *Economía Internacional*, Aguilar, Madrid, 1964, pág. 235.

(89) Vid. H. R. Heller: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 160.

bleciendo el arancel que permita llegar a la curva de indiferencia social más elevada posible, *GH*, lo que obviamente se consigue cuando la curva de oferta propia (*OD*) pasa por el punto en que aquéllas son tangentes, es decir, el punto *A*. Para que la solución del problema sea consistente, las relaciones interiores y exteriores de precios deben ser, respectivamente, las pendientes *CA* y *OA*.

En estas circunstancias, y considerando con Heller (90) que ambas relaciones de precios difieren por el valor del arancel, puede establecerse que:

$$\frac{AB}{BO}(1+t)\frac{AB}{BC}$$

y despejando

$$t = \frac{BO}{BC} - 1$$

Pero $\frac{BO}{BC}$ no varía si se multiplica y divide por *OC*, y como

$$BC = BO - OC$$

tendremos que

$$\frac{BO}{BC} = \frac{BO/OC}{BC/OC} = \frac{BO/OC}{(BO - OC)/OC} = \frac{BO/OC}{BO/OC - 1}$$

y siendo *BO/OC* la elasticidad-precio de la curva de oferta, esto es,

$$\frac{BO}{BC} = \frac{\epsilon}{\epsilon - 1}$$

por lo que sustituyendo (91)

$$t = \frac{BO}{BC} - 1 = \frac{\epsilon}{\epsilon - 1} - 1 = \frac{1}{\epsilon - 1}.$$

(90) Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 161. Otros autores, como Södersten y Vind, destacan cómo la fórmula del arancel óptimo se ha establecido generalmente en la forma de $t = E - 1$, siendo t el arancel óptimo y E la elasticidad de demanda recíproca exterior de exportaciones. Para ellos, una expresión más específica que la anterior se obtiene considerando la renta y sus cambios como consecuencia de la introducción de un derecho arancelario. En síntesis, se destaca la importancia que en la determinación de un arancel óptimo desempeñan las elasticidades de la oferta y la demanda de bienes importables y exportables, respectivamente. Vid. B. SODERSTEN y K. VIND: "Tariffs and Trade in General Equilibrium", *American Economic Review*, junio, 1968, págs. 405 y sigs.

(91) Vid. C. P. KINDLEBERGER: *Economía internacional...*, op. cit., pág. 649. En el apéndice F se deduce geométricamente.

Veamos las alternativas que pueden derivarse de esta expresión: 1.° Si el valor de ϵ es igual a infinito, es decir, si la curva de oferta es totalmente elástica, obviamente t debe tener un valor nulo, o, lo que es lo mismo, el país no puede establecer ningún arancel que le haga estar en una posición mejor. Normalmente es el caso de un país pequeño que se encuentra ante relaciones de intercambio dadas. 2.° Si el valor de ϵ es la unidad, el arancel óptimo será de cuantía próxima al infinito, lo que tiene explicación si se considera que tal elasticidad supone un intercambio de cualquier cantidad de importaciones por una dada de exportaciones. 3.° Finalmente, para valores de ϵ menores que 1, t será negativo, lo que significa para Heller (92) que no existe arancel óptimo o, lo que es lo mismo, que la mejor política es el librecomercio cuando la curva de oferta internacional sea rígida, ya que siempre será beneficioso para el país desplazarse hacia la parte elástica de la misma, que le permitirá llegar a una curva de indiferencia más alta. Un arancel óptimo negativo implicaría la concesión de un subsidio a las importaciones. Profundizando más en la materia y teniendo en cuenta las relaciones entre precios nacionales (p_1) y extranjeros (p_2) puede verse que si:

$$p_1 = p_2 (1 + t)$$

t nunca podría ser menor que menos 1, ya que, en caso contrario, p_1 sería negativo, lo cual no es posible. Si t fuese igual a — 1, p_1, obviamente, debería ser cero (93).

El arancel óptimo, por otra parte, parte ,abre la posibilidad de lo que se ha dado en llamar guerras arancelarias. Efectivamente, una vez que un país ha establecido un arancel de tal clase sobre la base de una curva de oferta extranjera dada, puede reaccionar el exterior, y a su vez intentar implantar un arancel óptimo. Ello daría lugar a que el derecho t ya no fuera el óptimo, pues obviamente la curva de oferta exterior habría variado. Surgiría así un ciclo de cambios arancelarios que podría repetirse indefinidamente, ya que cada una de las economías intentaría estar a su vez en una posición mejor (94).

---

(92) Vid. H. R. HELLER: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 162.

(93) Para otros valores negativos, Pearce demuestra su no posibilidad, ya que ello implicaría que la elasticidad de la demanda exterior de bienes exportables fuese positiva. Por otra parte, este mismo autor analiza las derivaciones de la fórmula para intentar deducir las condiciones que debe cumplir para obtener un arancel mejor. Vid. I. F. PEARCE: *International Trade*, op. cit., págs. 185 y sigs. Información puede encontrarse asimismo en J. VANEK: *Comercio internacional...*, op. cit., págs. 301 y sigs.

(94) Vid. I. F. PEARCE: *International Trade*, op. cit., págs. 189 y sigs. Pearce se pregunta asimismo si existen tipos arancelarios de "equilibrio" tal que estable-

Queda finalmente por tratar, dentro de los efectos económicos de los gravámenes a la importación, un interesante tema como es el de la traslación, por lo que le abordamos seguidamente.

2.7. La traslación de los derechos de importación.

Una consideración temporal del problema de la traslación de los derechos de importación revela diversidad de opiniones. Así, mientras para unos, como John Stuart Nill, al menos parcialmente, la carga del gravamen recae siempre sobre los consumidores de los productos exportados por el país que establece el derecho, otros sitúan aquella sobre los productores de los artículos, y, finalmente, otros, sobre los consumidores nacionales. Para E. R. Rolph, al que seguiremos con detalle por el interés que tiene su teoría, estas posiciones son erróneas y son los exportadores del país que impone el derecho quienes soportan la carga del mismo (95). Sin embargo, antes de entrar de lleno en la tesis de Rolph, conviene dejar constancia que J. F. Due, sobre un modelo con tipos de cambio fijos, precios de exportación internacionales y ausencia de producción interior, cree que los precios para los consumidores aumentan por una cuantía igual a los derechos aduaneros. Así, estos consumidores ven reducida su renta real según sus gastos en los bienes sujetos a tales derechos, de forma similar a lo que ocurre con los impuestos indirectos internos. Es cierto que

---

cidos simultáneamente no requieran cambios adicionales, así como si una guerra arancelaria tiene una solución única y estable a corto plazo. En última instancia, un arancel óptimo podría dar lugar a la elevación de los derechos extranjeros de tal forma que sólo se produjesen pérdidas para todas las economías, aunque una guerra de este tipo no ha tenido lugar en lo que se conoce. Pearce, por otra parte, establece las condiciones para que el equilibrio ds una guerra arancelaria sea estable, destacando cómo la solución del problema es una materia compleja, cuyo análisis, sin embargo, puede ser útil para la conducción de una guerra de este tipo. En páginas posteriores estudia Pearce los aranceles de represalia a los que puede ser aplicable gran parte de lo expuesto. Su investigación lleva a la conclusión de que las pérdidas que algunos países pueden acarrear a otros pueden ser tan elevadas, aun a costa de perjuicios propios, como para hacer desistir de una política de elevación arancelaria. En síntesis, nadie saldría beneficiado. Otra interesante posibilidad es la de los llamados aranceles cíclicos, con evidentes conexiones con todo lo expuesto para un arancel óptimo. En breves palabras puede describirse su lógica como una situación en la que, después de establecer un arancel de un determinado valor, se vuelve al nivel que tenía previamente ante la reacción exterior. Vid. H. R. Heller: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 164.

(95) Vid. E. R. Rolph: *Teoría de la Economía Fiscal*, Aguilar, Madrid, 1958, página 244. Para este autor es sospechosa la preocupación neoclásica de lo "real" (que llevó a alguna de las posturas señaladas) en materias como las relaciones de intercambio y la exclusión de los aspectos monetarios, así como la falta de simetría de los argumentos relativos a la incidencia de los impuestos internos y la de los gravámenes sobre la importación.

admite excepciones, como, por ejemplo, en el caso de que los tipos de cambio sean flexibles, en el que la reducción del volumen de importaciones originaría un aumento de la paridad de la moneda del país, produciendo a la vez una reducción de la "carga" sobre el consumo y una traslación de parte de ella sobre el sector de bienes de exportación, pero en su opinión esta posibilidad carece de importancia dada la inexistencia virtual de tipos flexibles en las economías en desarrollo. Adicionalmente, en el caso de que los derechos estimulen la producción interna, se verificará un aumento de los precios interiores —según Due— sin que se produzcan ingresos fiscales. En estas circunstancias, cree que la "carga" sobre el consumo no es ya parte de los costes de la actividad gubernamental, sino un exceso de gravamen derivado de la pérdida de eficacia en la utilización de los recursos (96). Dado que Due remite el problema de la traslación de los derechos exigidos en frontera a la traslación de los impuestos indirectos internos, parece conveniente no profundizar más en este sentido y sí en el trabajo de Rolph.

2.7.1. *La traslación de los derechos de importación con cambios variables según Rolph.*

El modelo que Rolph construye para demostrar su argumento es uno de dos países, *A* (Estados Unidos) y *E* (Gran Bretaña), que intercambian dos mercancías, *X* (algodón) e *Y* (whisky), en un mundo en que no existen otras transaciones internacionales; el primer país es exportador de algodón, mientras el segundo lo es de whisky. Adicionalmente se hacen otras hipótesis, como las de competencia perfecta y pleno empleo de los recursos, ausencia de costes comerciales, y demanda total de productos constante en ambos países. Antes del establecimiento de ningún impuesto se supone que el comercio está equilibrado, por lo que si la cantidad de *X* exportada en un período de tiempo se vende en un millón de libras, y la de *Y* en cinco millones de dólares, todas las libras se cambiarían por dólares (figs. 14 y 15). Así, las industrias de algodón recibirán al *final* del proceso cinco millones de dólares por sus ventas, y, las de whisky, un millón de libras.

Si se establece un derecho "ad valorem" sobre las mercancías importadas del 20 por 100 en el país *A*, la curva *DD* de la figura 14 pasará a la posición *D'D'*, que viene determinada por el precio en dólares del whisky

(96) Vid. I. F. DUE: "El papel y la estructura de los derechos aduaneros como feunte de ingresos", en *Impuestos indirectos*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1972.

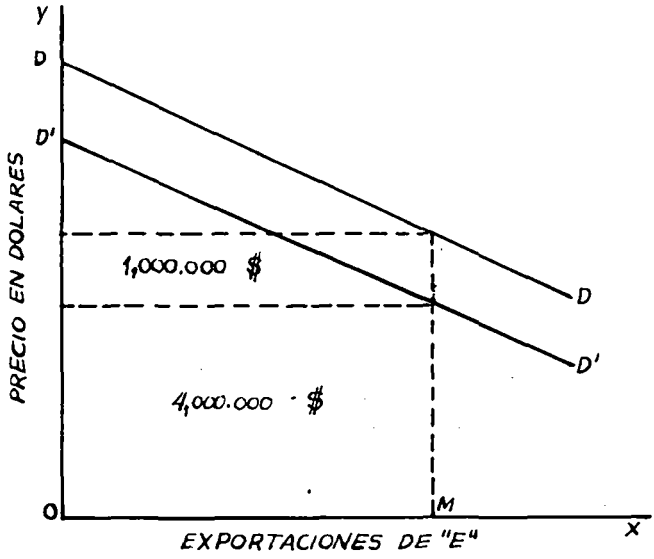


FIGURA 14 DEMANDA ORDINARIA DE IMPORTACION EN "A"

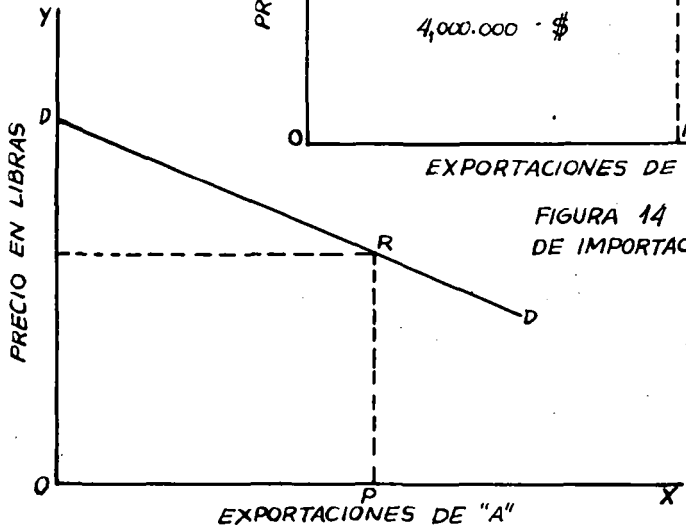


FIGURA 15 DEMANDA ORDINARIA DE IMPORTACION EN "E"

para los compradores norteamericanos, menos el impuesto por unidad de whisky. El precio en dólares del whisky y el volumen de importación pueden obviamente cambiar, pero en un principio lo importante es determinar quién siente estímulo para variar sus operaciones (97). Para ello, Rolph

(97) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 251 y sigs.

estudia los siguientes cuatro casos límite: 1.º Un suministro fijo de algodón para la exportación; 2.º Una demanda de algodón de elasticidad 1; 3.º Una demanda de algodón de elasticidad inferior a 1; y 4.º Una demanda de algodón de elasticidad mayor que la unidad. Veamos el primer caso, esto es, cuando hay una cantidad fija de algodón para la exportación. Esta circunstancia se deriva de que los recursos utilizados en la industria algodonera sean perfectamente inmóviles. Si se establece un derecho de importación del 20 por 100 sobre el whisky en el país *A*, de momento se reducirán las percepciones de los exportadores de whisky de *E* en un millón, aunque esto no tiene excesiva importancia para ellos, puesto que calculan sus ganancias y pérdidas en términos de libras. Por esta razón, aunque pueden exportar menos whisky para elevar su precio en dólares, es probable que continúen exportando la misma cantidad del producto. Y como los exportadores de *E* negociarán ahora sólo por valor de cuatro millones de dólares, son los industriales algodoneros de *A* los que pierden, ya que reciben menos unidades monetarias por una misma cantidad de algodón. En síntesis, pierden, en este caso de recursos inmóviles, lo que gana el Tesoro. Por otra, el precio en dólares del whisky no resulta alterado, por lo que *los consumidores de A no sufrirán ningún perjuicio.* Por tanto, *son los exportadores de algodón los que soportan el peso de impuesto* (98).

Supongamos ahora con Rolph una demanda unitaria de algodón por parte del país *E*, es decir, de Gran Bretaña, y abandonemos, tanto para éste como para el resto de los casos, la hipótesis de una cantidad fija de tal producto. Del análisis anterior, y sin tener en cuenta el valor de la elasticidad, parece deducirse que las pérdidas de los exportadores de algodón estimularán a los recursos hacia otras actividades más lucrativas, por lo que la producción de algodón para la exportación descenderá, elevándose al mismo tiempo su precio en libras en *E* y en dólares en *A*. Pero, como la elasticidad de demanda se supone aquí de valor unitario, permanece invariable el número de libras percibido por la venta de una menor cantidad de algodón, que será, por tanto, de un millón de libras. El cambio de este millón por dólares da lugar a que los exportadores ingleses reciban igual cantidad que antes por su whisky, por lo que no reducirán sus ventas. En estas circunstancias la carga del gravamen, que *no puede recaer lógicamente sobre los consumidores de A, se soporta totalmente por los propietarios de los recursos nacionales, esto es, los expor-*

(98) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 253 y sigs.

tadores de A, al menos inicialmente, si bien la movilidad de recursos puede descargarles de una parte del mismo por el proceso de competencia (al producir más para el consumo interior y menos para la exportación). La carga de los derechos de *importación probablemente se difunde así por todo el sistema y también recaerá sobre los propietarios de los recursos con los que compite el algodón.* Queda sólo por ver si los consumidores de algodón de *E* soportan en algo el peso del impuesto. Es evidente que en las condiciones expuestas los términos de comercio se desplazarán a favor de *A* y, por tanto, los consumidores de *E,* al menos los que utilizan productos algodoneros, quedarán en peor situación que antes. Pero esto *no significa, para Rolph, que soporten el gravamen.* Así, por una parte, no tienen medio directo o indirecto para pagar al Tesoro de *A,* y, por otra, toda la carga del impuesto se queda en el país *A.* En síntesis, si se observa en general a los consumidores, se ve que los de *E* están peor en términos reales a causa del impuesto, mientras que los de *A* están mejor, ya que, junto a que tienen el mismo volumen de importaciones que antes, gozan de los productos adicionales derivados de la utilización de los recursos liberados por la industria algodonera. La ganancia de este grupo compensa, pues, la pérdida del otro (99).

Veamos ahora el tercer caso, es decir, cuando es inelástica la demanda de algodón de *E* en la zona donde se verifica el equilibrio (fig. 16). Sean *OA* y *OB,* respectivamente, la oferta de exportaciones de algodón en términos de whisky y la oferta de exportaciones de whisky de *E* en términos de algodón. *OB* tiene una pendiente negativa, ya que, si se venden mayores cantidades de algodón por menos libras, como Rolph argumenta, los productores de *E* tienen que exportar menos whisky, para cubrir sus propios costes. Si se establece un derecho de importación sobre el whisky, la curva *OA* se desplazará a *OA'* y el nuevo punto de equilibrio será *P'.* Ello da lugar a unas mayores importaciones de whisky mientras disminuyen las exportaciones de algodón, y además a una mejora de la relación real de intercambio para *A.* Monetariamente, el impuesto reducirá las ganancias de los exportadores de algodón de *A,* por la cuantía de los derechos pagados al Tesoro. Como en el caso anterior, señala Rolph, la producción de algodón para la exportación desciende y su precio en libras se eleva, y al final el número total de libras obtenidas por la venta de algodón aumenta. Los cambios posteriores dan lugar a que los exportadores de whisky obtengan más libras con la misma cantidad de exportaciones. Así,

(99) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...,* op. cit., págs. 255 y sigs.

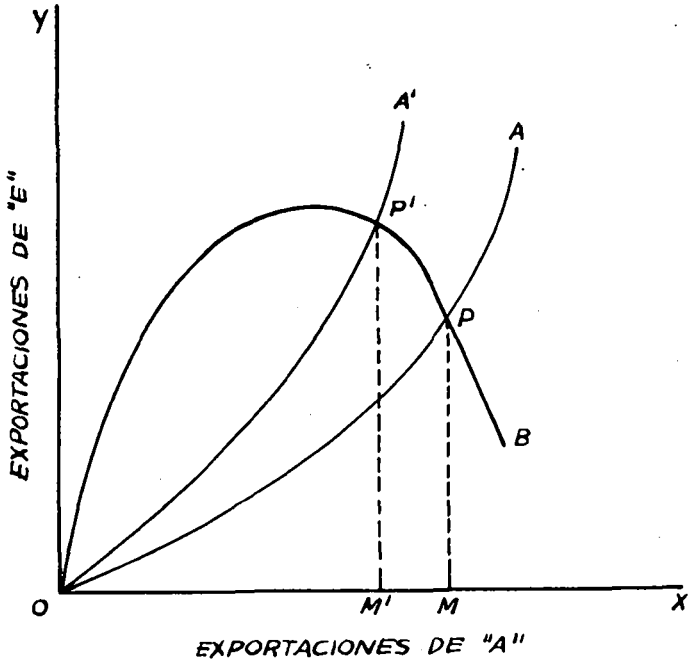


FIGURA 16

el cambio pasa de cinco a cuatro dólares la libra, y, posteriormente, al incrementarse la oferta de libras, el precio en dólares de éstas disminuye aún más, por lo que la equivalencia en libras del precio del whisky en dólares vuelve a aumentar. Los exportadores ingleses, en estas circunstancias, expedirán más whisky que antes, lo que lleva al ser la demanda de dólares para whisky menor que infinito, a un descenso del precio en dólares del whisky. Así, un impuesto sobre el whisky hace bajar su precio. *En síntesis, también en este caso la carga del gravamen recae sobre los exportadores algodoneros, que lo más que puede hacer para evitarlo es conseguir compartir la carga con los poseedores de recursos con los que compiten.* Las ganancias y pérdidas reales afluyen, respectivamente, a los consumidores nacionales y extranjeros, y monetariamente el Tesoro de *A* gana a costa de sus exportadores nacionales e industriales competidores con la importación (100).

Finalmente, trata Rolph el caso en que la demanda de algodón por

(100) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 261 y sigs.

parte de *E* es elástica. Un análisis similar al desarrollado anteriormente le lleva a la conclusión de que desde "el punto de vista de los poseedores de recursos localizados en la industria algodonera y de los localizados en industrias que compiten con la producción de algodón del lado de la oferta, su pérdida total de renta es el rendimiento del impuesto más la reducción en el número de dólares gastados en whisky. Pero la incidencia de un impuesto no puede ser mayor que el ingreso que produce. Parte de la pérdida de estos grupos se compensa con la ganancia de los productores de sustitutos de la importación. La parte restante de su pérdida de renta se compensa con el producto del impuesto para el Tesoro de *A*. Solamente esta parte es incidencia del impuesto" (101).

Pero los cambios fijos son los normales en el comercio internacional, por lo que se impone estudiar cuál es su influencia sobre la traslación de los derechos de importación.

2.7.2. *La traslación de los derechos de importación con cambios fijos, según Rolph.*

La teoría expuesta por Rolph sobre la traslación de los derechos de importación con cambios fijos, concluye que tales derechos no recaen sobre los consumidores nacionales ni sobre los productores extranjeros de la mercancía gravada (102).

Para la demostración utiliza en su trabajo una teoría monetaria modelo capital-renta, que si bien evita considerar las propensiones a importar y el multiplicador del comercio exterior y permite una mayor precisión, resulta más complicada que el análisis Keynesiano del comercio internacional, al tener que delimitar dónde va el dinero, como consecuencia del comercio. No se puede aplicar aquí el artificio de las demandas recíprocas, al no poderse suponer que las demandas internacionales son independientes del dinero, lo cual complica la cuestión. Y es que con cambios fijos las exportaciones propias no dependen directamente de las importaciones, sino de las demandas de exportaciones de los extranjeros al tipo de cambio dado. "Hay varias magnitudes de exportaciones (en vez de una) que se cambiarán por una cantidad dada de importaciones, con el oro (u otra moneda

(101) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., pág. 267. En páginas posteriores generaliza Rolph el análisis en el caso de cualquier número de importaciones y exportaciones, y, excepto con pequeñas salvedades, demuestra que las conclusiones alcanzadas se siguen manteniendo válidas. La consideración de la traslación de los derechos diferenciales de importación y una objección formulada a su teoría que aborda más tarde son de indudable interés.

(102) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., pág. 282.

internacional) actuando de almohadilla para mantener el cambio fijo, bajo estas variables circunstancias. Así, con tipos fijos de cambio, un módulo de demanda recíproca puede usarse solamente si se supone que, en cada momento, las pérdidas y ganancias de oro se traducen inmediatamente en variaciones de las demandas relativas (en cada país) de exportaciones y de productos interiores, o, en otras palabras, que los cambios fijos con movimientos de oro dan exactamente el mismo ajuste que se obtendría con cambios libremente fluctuantes" (103).

Las hipótesis hechas por Rolph para estudiar este caso son: 1.°, dos países, *A* (Estados Unidos) y *E* (Inglaterra); 2.°, el valor en dólares (libras) de los productos de *E* (*A*) vendidos a *A* (*E*) es de cinco (un) millones (millón); 3.°, se prescinde asimismo de todas las variaciones en las deudas de ambos países y se supone que no hay transferencias netas de renta entre los mismos (104); 4.°, se hace el precio del oro en *E* de 7 libras por onza y para *A* de 35 dólares por onza; 5.°, la transmisión de la propiedad del oro entre los países se produce sin coste alguno, y 6.°, se supone que el país *E*, a través de su fondo de estabilización, vende oro por dólares, y, posteriormente, éstos por libras, cuando el precio en dólares de la libra bajaría en el caso de no hacerlo así (si el precio en dólares de la libra amenaza con superar al cambio, la iniciativa correspondería al país *A*) (105).

En estas condiciones, si el país *A* establece un derecho de importación "ad valorem" del 20 por 100 (106), los exportadores de *E* con pedidos comprometidos, se convertirán, hasta que acaben éstos, en los contribuyentes que aportan los dólares que recibe el Tesoro de *A*. Así los exportadores de *E* sólo conseguirán cuatro millones de dólares, a cambio de los cuales obtendrán 800.000 libras. Esta reducción de su renta producirá una disminución de sus exportaciones, que elevará el precio en dólares de estos productos en *A* y que alterará o no el número de dólares gastados por los consumidores de *A*, según el valor de las elasticidades de su demanda. Si se supone que el número de dólares gastados en importaciones no se altera, o, en otras palabras, que la elasticidad media ponderada es la unidad (lo cual, según Rolph, no da lugar a diferencias importantes para otros valores de la elasticidad), siempre que las importaciones de *A* no cambien, los exportadores ingleses seguirán percibiendo cuatro millones

(103) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., pág. 285.
(104) Lo que supone que en cada país el valor neto de la producción coincide con el total de las rentas monetarias que afluyen a él.
(105) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., pág. 286.
(106) El valor se computa en A y tras el pago de los derechos.

de dólares por sus productos, por los que después obtendrán 800.000 libras. En estas circunstancias, el tipo de cambio sólo permanecerá fijo si el Tesoro de *E* vende 200.000 libras de oro al de *A*, a cambio de dólares en cuantía de un millón, que posteriormente venderá en el mercado de divisas. Los flujos de oro afectarán tanto a Inglaterra como a Estados Unidos, y pueden llevar a la deflación e inflación monetaria en aquél y este país, respectivamente. Una vez hechas estas consideraciones, Rolph cree oportuno distinguir dos casos generales, el primero de los cuales supone que ningún país permite que los movimientos de oro afecten a su política monetaria —denominado "ajuste monetario interno cero"—, y el segundo implica el tratamiento de los ajustes monetarios parciales y completos (107).

En el ajuste monetario interno cero, parte Rolph de la suposición de que las autoridades de Estados Unidos e Inglaterra dominan la oferta de dinero de cada país, y que al no alterar el citado ajuste la política monetaria de ninguno de los países, el objetivo de ésta será el mantenimiento constante del valor monetario de la producción a un nivel de pleno empleo. Tal objetivo puede requerir una acción del sector público de tipo inflacionista, deflacionista o neutro, según sea el comportamiento del sector privado. Supongamos, como hace Rolph para simplificar, que una política monetaria neutra es suficiente para mantener la demanda constante, y que, por otra parte, el sector privado tiene saldos ociosos constantes en sus cuentas, admitiéndose que para mantener una relación constante entre su saldo de caja total y el inactivo se elabora el correspondiente presupuesto. En estas condiciones, cualquier reducción no compensada de las libras recibidas por los exportadores de *E* reduce necesariamente la oferta monetaria de este país, que obliga al Estado a hacer ciertos reajustes para evitar las repercusiones que ello podría tener en sus asuntos monetarios internos (108). Se llega así a un sistema, señala Rolph, que puede denominarse "esterilización automática del oro", por el que el Tesoro de *A*, dado el flujo de oro que provoca el impuesto, impide que el mismo aumente la cantidad de moneda en manos del público retirando con el oportuno gravamen los mismos dólares que inyecta en la economía para la compra de oro. Una condición indispensable para la esterilización continuada del oro, es que el Gobierno lleve una política rígida de no hacer más gastos y de reducción de sus otros impuestos o de la deuda como consecuencia de su saldo favorable de caja. La total esterilización sólo se consigue si el Tesoro de *A* permite que su saldo de caja varíe en la misma tasa de la

(107) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 287 y sigs.
(108) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 291 y sigs.

renta de sus derechos de importación. Una vez hechas estas consideraciones, cree Rolph oportuno preguntarse cuáles son los efectos de los derechos de importación en condiciones de completa esterilización, llegando a la conclusión de que en este caso se puede considerar que el Estado *A* paga su propio impuesto, ya que al establecer derechos, retira dólares del mercado de divisas, y, cuando compra oro, agrega dólares a la oferta de dicho mercado, lo cual no significa que resulte perjudicado en modo alguno. "Si un país quiere crear dinero y lo recupera por un proceso indirecto, debemos plantear la cuestión de qué sentido tiene esto como política. Pero la política arancelaria rara vez se ha mostrado sensible en parte alguna a este hecho. Formalmente, en la situación que aquí analizamos, el Estado *A* decide que es mejor tener más oro (o divisas) que proporcionar un nivel de vida superior a sus ciudadanos (109).

Analicemos ahora los efectos de los derechos de importación cuando se producen ajustes monetarios internos consiguientes a los flujos de oro, que pueden realizarse por deflación en *E* o por inflación en *A* o por ambas. Veamos el primero de los tres supuestos, esto es, el ajuste por deflación en *E*. Este país perderá oro a consecuencia de los derechos de importación, argumenta Rolph, hasta que corrija su balanza adversa del comercio, y sus autoridades monetarias podrán corregir alternativamente la estabilidad monetaria interna o la exterior de los tipos de cambio, pero nunca ambas, a menos que posean oro en cantidades ilimitadas. Si optan por la estabilidad interna, su problema quedará resuelto momentáneamente devaluando la libra en términos de dólares, lo que producirá que la carga del gravamen varíe inmediatamente del Tesoro de *A* a los exportadores del mismo país. Si, por el contrario, se optase por la estabilidad externa, la deflación en *E* se manifestaría en una restricción de los gastos en productos nacionales e importados, que tendría cierta influencia sobre las industrias exportadores de *E* y *A* y sobre los flujos de oro. Cada etapa del proceso deflacionista de *E* mejora la posición de sus industrias exportadoras comparativamente a otros sectores, ya que sus ingresos vienen determinados por las demandas de *A*, por lo que al aumentar la desocupación y caer los precios, podrán emplear a más trabajadores, siempre que los salarios monetarios bajen simultáneamente con los demás precios. En la medida en que los servicios de los recursos se abaraten en términos de libras, señala Rolph, los exportadores de *E* aumentarán sus ventas en *A* y tenderán hacia la posición relativa que tenían antes del

(109) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., pág. 299.

establecimiento del derecho de importación en *A*, en relación a otros sectores productivos. Con la expansión de las exportaciones de *E*, las importaciones de *A* se elevan en volumen y sus precios en dólares se sitúan al nivel que tenían previamente al impuesto (110).

Por otra parte, para Rolph, la deflación en E se acusa gravemente en los ingresos de los exportadores de A, que se encuentran con que el número de dólares que reciben baja proporcionalmente a la reducción en el número de libras que obtienen, al gastar E menos libras en los productos de A. Si el Gobierno de A sigue una política de estabilidad monetaria interna, otras industrias del país gozarán de los mismos ingresos que antes y las rentas monetarias de los exportadores de A no sólo se reducirán, sino que disminuirán relativamente a los ingresos de otros productores. Mientras la deflación continúe en E, los exportadores de A seguirán empeorando, y cuando la deflación corrija la balanza comercial y el oro deje de ir hacia el país A, sus pérdidas serán iguales al producto del impuesto. Si bajo la influencia de la disminución de ganancias los exportadores de A no reducen su producción —porque los recursos están especializados y son inmóviles—, la cantidad física exportada no varía. En estas circunstancias, el ajuste completo no altera el volumen de importaciones ni el de exportaciones, por lo que el derecho establecido no protegerá en absoluto a las industrias del país. Por otra parte, los consumidores de A estarán en la misma situación real que antes del impuesto, ya que mientras las importaciones han aumentado a los niveles previos, las industrias exportadoras no han liberado ningún recurso que proporcione productos adicionales. La carga del impuesto, por tanto, en las condiciones expuestas pesará como sigue: 1.° cuando la deflación de E no se ha conseguido totalmente recaerá sobre el Tesoro y las industrias exportadoras del país A; 2.° cuando el oro cesa de fluir, esto es, la deflación en E es completa, el Tesoro de A deja de pagar alguna parte de su impuesto al cesar de comprar oro. En el caso en que los recursos localizados en las industrias exportadoras de A no sean fijos, sino móviles, podrán abandonar la industria cuando disminuyen los ingresos, lo cual forzará a los propietarios de recursos en otros sectores a compartir la carga impositiva (111).

La detención de la afluencia de oro, desarrollada hasta ahora en tér-

(110) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 300 y sigs.

(111) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 302 y sigs. Considera adicionalmente Rolph que cualquiera que sea el valor de la elasticidad de la demanda de importaciones de E, las exportaciones de A descenderán, por lo que la oferta de dólares que llega a las industrias exportadoras se reducirá. Si se tiene en cuenta que sólo cuando la elasticidad de la demanda citada es mayor que uno,

minos de la deflación en E, puede lograrse alternativamente por una política monetaria de A dirigida a la inflación de las rentas del país. Para Rolph, el éxito de tal política dará lugar a que los exportadores de A se hallen en posición de no compartir la inflación. Como el valor bruto de su producto se determina por la demanda de E, al cambio fijo, el incremento en las demandas de otros productos los deja con una renta en dólares no mayor, cuando otras rentas son crecientes. Así, los exportadores soportan la carga del gravamen, si bien, como antes, pueden trasladar algo a los poseedores de otros recursos con los que compiten, al reducir la producción para exportar a E y aumentar la de la que se vende en A. Finalmente, en el caso de que los ajustes se hagan simultáneamente en los dos países, los resultados obtenidos serán una combinación de los ya obtenidos (112).

Puede concluirse, pues, que a diferencia con otras opiniones, y en particular con las derivadas de la teoría neoclásica del comercio internacional, la carga de los derechos de importación recae siempre, según Rolph, y en base a los supuestos considerados, sobre el sector exportador del país que establece el derecho, que ocasionalmente puede trasladar parte de la carga a los poseedores de recursos competitivos con los que ellos producen.

Llegados a este punto, parece oportuno pasar a tratar los efectos económicos en cuestión, cuando se abandona el supuesto de competencia perfecta.

---

bajan las exportaciones de E, se deduce que únicamente en este caso funciona como medida protectora un impuesto general y uniforme sobre las importaciones, siempre que los ajustes monetarios internos sean suficientes para detener los flujos de oro.

(112) Vid. E. R. ROLPH: *Teoría de la...*, op. cit., págs. 210 y sigs. Rolph analiza también otros supuestos, como los del comercio multilateral con derechos uniformes y el desplazamiento de derechos no uniformes que pueden ayudar a una más exacta comprensión del tema.

III. ARANCELES, DISTORSIONES Y ARGUMENTOS PROTECCIONISTAS. ESTUDIO DE ALGUNOS INSTRUMENTOS CON EFECTOS ANALOGOS A LOS ARANCELES

3.1. CONSIDERACIONES PREVIAS.

Hasta ahora hemos analizado la teoría general de los aranceles bajo el supuesto de competencia perfecta. Seguidamente acometeremos el estudio de los derechos arancelarios cuando se prescinde tal hipótesis.

La presencia de distorsiones e imperfecciones, tanto en el mercado interior como en el exterior, ha dado lugar a que algunos pensaran que el librecomercio no podría lograr la asignación óptima. Sobre esta base no es extraño que haya surgido un elevado número de argumentos proteccionistas. El papel de la teoría, en este caso será, por tanto, demostrar, siempre que se admita la necesidad de intervención, si los aranceles son una forma idónea ed corregir tales distorsiones. Ello, obviamente, implica la realización de estudios comparativos con otros instrumentos que pueden producir eefctos análogos a los aranceles.

Parece de utilidad, sin embargo, empezar con una descripción de los diversos argumentos de la protección, muchos de los cuales son totalmente erróneos, y otros, por el contrario, con ciertas bases de racionalidad. Lo anterior puede ayudar a la mejor comprensión del problema.

3.2. ARGUMENTOS PARA JUSTIFICAR LOS ARANCELES.

Las finalidades de los aranceles pueden ser múltiples, tales como afectar la distribución de las rentas, el grado de utilización de los recursos nacionales o la balanza de pagos, o bien la composición de la producción o el consumo (113) y de ahí que los motivos de su establecimiento varíen. I. F. Pearce (114), al analizar las causas que ocasionan la implantación de derechos arancelarios, señala que éstas han dado lugar a inacabables controversias, destacando como motivos fundamentales (que bautiza con la gráfica expresión de las "cinco pieles del lobo") los siguientes: 1.° Elevar los ingresos gubernamentales; 2.° Corregir el déficit de la balanza de pagos; 3.° "Proteger" al sector industrial nacional contra la competencia del

(113) Vid. J. BLACK: *Arguments for Tariffs*, Oxford Economics Papers, junio, 1959, págs. 191 y sigs.

(114) Vid. I. F. PEARCE: *International Trade*, Ed. Mac Millan, Londres, 1970, volumen I, pág. 157.

extranjero; 4.° "Proteger" a la fuerza laboral contra la competencia extranjera; y 5.° "Explotar", por ejemplo, variando la carga real de la importación para que incida sobre los ofertores extranjeros, a los países extranjeros (115). Este último aspecto suele ser conocido también bajo el nombre de política de "arruinar al vecino". Los fines anteriormente aludidos parece que pueden recogerse bajo dos epígrafes fundamentales: el recaudatorio, cuyo objeto es elevar los ingresos públicos, y el protector, que fundamentalmente persigue preservar el mercado interno de la competencia extranjera y que, por tanto, debe concebirse en un amplio sentido.

No tiene interés hablar aquí de los aranceles recaudatorios o fiscales, pues su establecimiento generalmente deviene de la imposibilidad o dificultad de obtener ingresos públicos por métodos distintos de ellos, y su problemática entra de lleno dentro de los estudios que analizan la conveniencia o no de la imposición indirecta. Los defectos de esta última son demasiado conocidos como para insistir sobre los mismos, por lo que en lo que sigue analizaremos principalmente los aranceles de finalidad protectora, si bien no debe olvidarse las mutuas interrelaciones existentes entre éstos y aquéllos, es decir, que un derecho fiscal tiene efectos protectores, y viceversa.

Respecto a los argumentos de tipo protector, se han clasificado, o más bien calificado, de muy diversas maneras, algunas no muy favorables, tales como argumentos "sensatos" y "absurdos" (116), "considerablemente falaces" y "parcialmente válidos" (117), etc. Las anteriores denominaciones pueden dar idea de la validez de muchos de los mismos. Quizá la más útil distinción sea aquella que diferencia entre argumentos económicos y extraeconómicos. H. G. Johnson (118) utiliza la expresión de argumentos extraeconómicos "para distinguir los argumentos que recomiendan la protección como medio de alcanzar objetivos no esencialmente económicos, tales como el aumento de la autosuficiencia por razones políticas y militares, diversificación de la economía para proporcionar un mayor nivel de vida a los ciudadanos y así fortalecer la identidad nacional, o para pre-

(115) Vid. I. F. PEARCE: *International...*, op. cit., pág. 157.

(116) Vid. P. T. ELLSWORTH: *Comercio Internacional*, 5.ª ed., Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1966, págs. 218 y sigs.

(117) Vid. G. LELAND BACH: *Tratado de Economía*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1962, págs. 331 y sigs.

(118) Vid. H. G. JOHNSON: "Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortions", en *Trade, Growth and the Balance of Payment*, H. G. Johnson y otros (eds.), North Holland, 1965, págs. 3-34, y en *International Trade*, J. Bhagwati (ed.), Penguin Books, 1970, págs. 184 y sigs.

servar los valores tradicionales de la forma de vida" (119). Veamos primeramente algunas de las proposiciones cuya validez no puede ser aceptada.

3.3. ARGUMENTOS ERRÓNEOS.

Entre ellos podemos considerar los siguientes:

1.° *Igualación de los costes de producción.*

Argumento completamente ilógico, ya que la base del comercio internacional son precisamente las diferencias de costes de producción. Por otra parte, su aparente sencillez encubre el formidable problema del conocimiento de los costes, que probablemente sólo podrá ser resuelto de forma un tanto arbitraria.

Aunque parece que la igualación de costes coloca en una situación de equidad al productor nacional respecto al extranjero, lo que realmente hace es todo lo contrario, al menos en lo que se refiere a las industrias exportadoras, que sólo conseguirán sus "imputs" a precios más elevados que quizá las dejen fuera de toda competencia. Así, las industrias verdaderamente beneficiadas son las de menor productividad y rendimiento, en otras palabras, las menos eficaces. Ha de rechazarse, pues, esta proposición de tipo compensador (120).

2.° *Mantenimiento del dinero en el país.*

"Una de las más imperfectas falacias proteccionistas se expresa bastante bien bajo la forma de una observación falsamente atribuida a Abraham Lincoln: «Yo no conozco mucho acerca de los aranceles, pero todo lo que sé, es que cuando compramos en el extranjero artículos manufacturados, nosotros obtenemos los artículos y el extranjero se lleva el dinero; pero cuando compramos en el país los artículos manufacturados obtenemos ambas cosas: los productos y el dinero»." Salvo por su uso ocasional corriente, este argumento apenas merece ser tenido en cuenta. El comentario clásicamente adecuado lo hizo Beveridge: "No tiene ningún mérito, lo único sensato que se ha escrito de él son las primeras ocho pa-

(119) Vid. H. G. JOHNSON: *Optimal...*, op. cit., págs. 184 y sigs.

(120) Para R. Barré el argumento, sin embargo, aunque erróneo en general, puede ser válido en circunstancias particulares, como para compensar subvenciones o "dumping" extranjeros o ante la presencia de ventajas sociales y cargas fiscales internas que inciden sobre los costes, poniendo en condiciones de inferioridad a los productores naciones. Vid. R. BARRÉ: *Economía política*, Ariel, Barcelona, 1963, 5.ª ed., vol. II, pág. 592.

labras" (121). El argumento, de motivación plenamente mercantilista, lo destruye fácilmente Ellsworth (122), señalando que el dinero no será de ninguna utilidad al país extranjero a menos que lo gaste en la nación y que sólo comprando artículos importados puede vendérsele al extranjero.

3.° *Incremento de la capacidad adquisitiva.*

En base a esta capacidad los agricultores piden protección, ya que, si aumenta su poder adquisitivo, piensan que saldrá beneficiada la industria y todo el país en general; análogo razonamiento puede aplicarse para los industriales. En estas circunstancias el único camino posible es la protección generalizada e integral. G. Haberler (123) critica el argumento recogiendo la "Petición de los fabricantes de artículos de alumbrado", de F. Bastiat, en la que se pedía protección contra la competencia del sol. "Si ustedes —dice— cerrasen el paso todo lo posible a la luz natural, si suscitaran la necesidad de luz artificial, ¿qué industria quedaría en Francia que no experimentara poco a poco la influencia favorable?... Si el fabricante ganase por la protección haría ganar también al agricultor. Al ganar la agricultura aumentaría su capacidad adquisitiva para productos industriales. Ahora bien, si nos conceden el monopolio de la iluminación de día, compraremos en seguida gran cantidad de sebo, carbón, aceite, resina, cera, alcohol, plata, hierro, bronce y cristal para las necesidades de nuestras industrias, y así, nosotros y nuestros numerosísimos abastecedores, al aumentar tan considerablemente nuestra capacidad adquisitiva, consumiremos mucho y, por consiguiente, traeremos el bienestar a todas las ramas del trabajo nacional... ¿Van ustedes a objetarnos quizá que la luz del Sol es un regalo gratuito de la naturaleza y que rehusarla significa lo mismo que rehusar el bienestar?... Tengan en cuenta que hasta ahora han rehusado ustedes siempre las mercancías extranjeras precisamente «con vehemencia tanto mayor, cuanto mayor» regalo suponían... Cuando vienen del extranjero productos como carbón, hierro, trigo o tejidos que podemos obtener con menor trabajo que el que nos costaría producirlos, la diferencia es un regalo que se nos hace. Este regalo es mayor o menor cuanto mayor o menor sea esa diferencia. Lo óptimo será, pues, el caso de la luz del Sol, puesto que quien nos la regala, no nos exige nada. El dilema es, pues, el siguiente: si ustedes quieren para Francia el beneficio

(121) Vid. P. T. ELLSWORTH: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 229. La cita recogida por el autor procede de W. BEVERIDGE: *Tariffs: The Case Examined*, Longmans, Green, Londres, 1931, pág. 27.

(122) Vid. P. T. ELLSWORTH: *Comercio...*, op. cit., pág. 229.

(123) Vid. G. HABERLER: *El Comercio internacional*, Labor, Barcelona, 1936, página 258.

aparente de un consumo gratuito o bien las ventajas expuestas de una protección que ha de crearnos trabajo. Escojan ustedes, pero procedan con lógica, puesto que si, como hacen ahora, mantienen alejados en el extranjero al carbón, al hierro, al trigo, o a los tejidos mediante derechos arancelarios tanto más elevados cuanto más bajo sea el precio de dichos productos, ¡qué grande no sería la inconsecuencia, de dejar libre, durante todo el día, a la luz del Sol cuyo precio es nulo!" (124).

4.° *Aumento de la producción de los sectores económicos protegidos.*

El argumento ignora que el incremento de producción de los sectores económicos protegidos, no da por resultado un aumento del producto nacional bruto, ya que aquél sólo se consigue a expensas de otros sectores, y en particular de los exportadores. G. Haberler (125) ha señalado que las pérdidas de producción en otras ramas es superior al aumento registrado en los sectores económicos protegidos. La consideración de este argumento destruye asimismo otro cuya finalidad es el fortalecimiento del mercado interno, ya que indudablemente éste también se consigue sólo a causa del sacrificio del mercado exterior.

5.° *Bajos salarios extranjeros.*

Este es el argumento de la "mano de obra indigente" de Ellsworth (126) o del "salario asegurado" de Haberler (127). La petición de aranceles se basa en que los bajos salarios de algunos países pueden tener efectos negativos sobre la evolución industrial de otros, cuyos salarios son más altos; la consecuencia lógica de ello parece ser la de que los países más desarrollados deben tomar medidas protectoras contra los menos desarrollados cuya mano de obra es más barata. Se olvida, como señala Ellsworth (128), que la mano de obra no es el único factor de producción y que la productividad también es un importante elemento a considerar. Para Leland Bach (129), si bien el libre comercio hace bajar los salarios a efectos de la competencia (130), y los aranceles a corto plazo pueden

(124) Vid. G. HABERLER: *El Comercio...*, op. cit., págs. 258 y sigs. La cita recogida por el autor procede de F. BASTIAT: *Oeuvres Complètes. Sophismes Economiques núm. 7*, vol. IV, Paris, 1854.

(125) Vid. G. HABERLER: *El Comercio...*, op. cit., pág. 257.

(126) Vid. P. T. ELLESWORTH: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 227.

(127) Vid. G. HABERLER: "*El Comercio...*, op. cit., pág. 262.

(128) Vid. P. T. ELLSWORTH: *El Comercio internacional...*, op. cit., págs. 227 y siguiente.

(129) Vid. G. LELAND BACH: *Tratado de Economía*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1962, pág. 331.

(130) No considerando la rigidez a la baja de los mismos, sino los salarios reales, debe suponer lógicamente Leland Bach.

sostener el nivel de los mismos, posteriormente, los desplazamientos de mano de obra, que naturalmente se producen de las industrias exportadoras a otras más ineficaces y de menos productividad, darán lugar a una disminución del salario real y no a un aumento (131).

6.° *Evitación de las importaciones de artículos de lujo.*

El establecimiento de estos derechos probablemente dará lugar a una transformación de la producción nacional hacia los artículos de lujo, con lo que el resultado sería una discriminación sin fundamento entre el interior y exterior (132).

3.4. ARGUMENTOS RAZONABLES DE TIPO EXTRAECONÓMICO.

Pueden considerarse los siguientes:

1.° *Defensa nacional.*

El libre comercio internacional, al fomentar la especialización de las naciones, puede dejar fuera de mercado, en algunos países, a las actividades productoras de bienes esenciales para la defensa militar. En estas circunstancias, si dichos países no evitan que desaparezcan tales actividades, pasarán a depender del exterior para el suministro de estos bienes, comprometiendo así en algo su seguridad e independencia (133). Estas son las bases para la protección por motivos de defensa nacional, argumento de carácter netamente extraeconómico y reputado como uno de los más viejos entre los numerosos de tipo proteccionista existentes.

La aparente lógica y el aire patriótico que suele envolver el argumento,

---

(131) Para P. B. Kenen el argumento de la "mano de obra extranjera barata" descuida la importante relación que existe entre tipos de salarios y eficacia. "Considera la diferencia entre los tipos de salarios como un «handicap» competitivo, cuando, en verdad, la diferencia se requiere para que el comercio tenga lugar. La diferencia de los tipos de los salarios entre países sirve para trasladar la ventaja comparativa a los precios, y los precios son los conductores de las corrientes comerciales. Vid. P. B. KENEN: *Internacional Economic*, ed. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1967, pág. 23.

(132) Vid. G. HABERLER: *El Comercio...*, op. cit., pág. 261.

(133) El argumento de la defensa nacional se remonta a A. Smith e incluso a los mercantilistas, a través del tesoro de guerra en oro, y sigue todavía utilizándose. Las industrias de colorantes y explosivos de Estados Unidos consiguieron nacer de esta forma, lo mismo que las industrias de precisión y óptica de Gran Bretaña y Estados Unidos. Parte importante de la protección agrícola de Gran Bretaña tiene esta base, y la India y la U. R. S. S. y otros mantienen que un mundo incierto es más seguro producir en casa las necesidades básicas. Vid. G. LELAND BACH: *Tratado de...*, op. cit., pág. 127.

encubre en ocasiones intereses industriales ajenos a la nación (134), y le han hecho a la vez relativamente defendible y frecuentemente invocado. Generalmente se suele considerar entre los parcialmente válidos, pese a los fuertes reparos que pueden oponérsele.

Entre las objeciones que caben formular se encuentran:

a) La seguridad nacional total, con entera independencia del exterior, sólo puede conseguirse en caso de autosuficiencia, y esto, de ser posible, comporta demasiados sacrificios económicos y pérdidas de bienestar, que a la larga se reflejarán en un debilitamiento del poderío militar (135).

b) Las miras autárquicas inevitablemente perjudicarán a las naciones amigas y posibles aliadas en caso de guerra, pudiendo sobrepasar las pérdidas militares del conjunto, las ventajas adquiridas aisladamente.

c) Paradójicamente, una política de aranceles para reducir la dependencia del exterior puede conducir a una mayor subordinación en el caso de materiales esenciales agotables como el petróleo.

d) La política a seguir, lógicamente, sería la de protección de la agricultura y las industrias estrechamente relacionadas con la de defensa; como actualmente casi todas las industrias son prácticamente de utilidad para la defensa, bien por su estrecha vinculación con ella, bien por su posibilidad de conversión, el proteccionismo selectivo sufriría grandes presiones para que se convirtiera en integral.

e) Cabe la posibilidad de una futura guerra nuclear, en cuyo caso perdería toda importancia el abastecimiento de bienes durante el conflicto

---

(134) "Pero si bien el economista está dispuesto a admitir este argumento, se ve forzado por su sentido común a sospechar que muchos de los argumentos expuestos sobre la base de la defensa y por intereses especiales consisten en la defensa de posiciones que se basan realmente en intereses industriales. Es mucho decir, en este sentido, que el «patriotismo es el último refugio de un pícaro», pero lo cierto es que resulta fácil para cualquiera que esté interesado en la producción de un determinado artículo exagerar la importancia del mismo en relación con el interés nacional y fácil también para los políticos que están deseosos de «hacer algo» en favor de un área determinada bajo el lema de la defensa nacional". Vid. C. P. KINDLEBERGER: *Economía internacional.* Aguilar, Madrid, 1965, 5.ª ed., página 232.

(135) Observemos, sin embargo, que hoy en día, cuando la guerra es total, prácticamente cualquier industria necesaria para el funcionamiento de la economía, es esencial para la defensa nacional; en consecuencia, el argumento significa que únicamente puede garantizarse la seguridad militar estableciendo la autosuficiencia "completa", lo que representa un objetivo imposible para cualquier nación; sólo los Estados Unidos y la Unión Soviética pueden realizarla sustancialmente. Más aún, para muchas naciones hasta la autosuficiencia casi completa exigiría una protección sólida; pero el hecho de necesitar protección quiere decir que el país es ineficiente y, no cabe duda, ¡la ineficiencia no ayuda en nada a la defensa!". Vid. P. T. ELLSWORTH: *Comercio internacional...*, op. cit., pág. 225.

y sólo tendría valor el arsenal de armas acumulado antes de la ruptura de hostilidades.

f) Una guerra convencional, caso alternativo a considerar, podría fácilmente hacer la escalada atómica, si alguno de los contendientes se viera privado de materiales esenciales y poseyera armas nucleares.

2.° *Tradición.*

El deseo de preservar alguno de sus valores sociales o tradicionales que al estar sometidos a una mayor influencia exterior, podrían irse deteriorando poco a poco (136), ha dado lugar a que algunos países hayan establecido restricciones al comercio, aun con el sacrificio de una pequeña parte de su posible bienestar (137).

3.° *Diversificación de la producción.*

La estricta aplicación del principio de la ventaja comparativa podría dar lugar a que una economía se convirtiese en tan sumamente especializada que sólo produjera unos pocos bienes. Evidentemente, una economía en estas condiciones conseguiría un mayor bienestar, pero también sería muy vulnerable al exterior, por lo que puede ser conveniente una diversificación de la producción al amparo de las barreras arancelarias, aunque ello suponga un sacrificio del bienestar que podría alcanzarse (138).

---

(136) "Muchos canadienses tienen una verdadera obsesión en mantener a su nación aislada de los Estados Unidos, para conservar así sus tradiciones. Muchos de estos canadienses creen que el arancel es un medio que ayuda a conseguir este aislamiento y están plenamente dispuestos a aceptar niveles de vida un 5 ó 10 por 100 inferiores con tal de mantener esta independencia. Como muchos economistas canadienses han dicho, sus compatriotas están equivocados al creer que las tarifas arancelarias van a preservarles de la influencia de los Estados Unidos. Sin embargo, la conclusión principal que se desprende de ello es que no puede tacharse de irracional el deseo de aceptar unos costes sustanciales con el fin de conseguir unos objetivos distintos al de la maximización del nivel de vida". Vid. R. G. LIPSEY: *Introducción a la Economía Positiva,* Vicens, Barcelona, 1967, página 752.

(137) Muchas veces la protección que se concede a los sectores agrícolas, y en particular a los artesanos, en base a la estabilidad social, la valía intrínseca de su obra y otras razones, obedecen más a miras electorales, especialmente cuando aquella población es elevada, que a casos justificables de protección. Para R. BARRÉ: *Economía Política,* op. cit., pág. 592, el argumento protege la rutina y acrecienta la esclerosis, siendo su producto final toda clase de ineptos, improductivos y amargados.

(138) Para Leland Bach, una economía superespecializada es muy vulnerable a los cambios de la demanda exterior. Presenta como casos críticos la producción de azúcar y café de Cuba y Brasil, respectivamente, señalando que para estos países un debilitamiento de los mercados exteriores puede originar un verdadero desastre interno. Vid. G. LELAND BACH: *Tratado de Economía,* Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1962, págs. 331 y sigs.

Entre las circunstancias que más adversamente pueden repercutir sobre un país superespecializado cabe citar:

a) Las fluctuaciones y depresiones mundiales por guerras, ciclos económicos y otras causas (139).

b) Los cambios en la demanda internacional como consecuencia de variaciones en los gustos y en la tecnología.

Un importante factor negativo, producto de la economía del tipo que tratamos, es la limitación de las posibilidades de desarrollo del talento de la población, como consecuencia del reducido número de ocupaciones diferentes.

En síntesis, el argumento es sólo aplicable para aquellas economías que exportan unos pocos productos, generalmente agrícolas, e importan un gran número de otros, preferentemente industriales. Y aun para estas economías, el desplazamiento de recursos y cambios estructurales necesarios para una diversificación pueden ser tan costosos que resulten prohibitivos. Parece que el mismo resultado de diversificación podría conseguirse por otros medios, tales como el de la industria naciente, que más tarde veremos. Sin embargo, no puede descartarse que el argumento tiene alguna validez.

Juicio sobre el valor de los argumentos de tipo extraeconómico.

Para H. G. Johnson (140), los argumentos de carácter extraeconómico pueden resumirse en: 1.° Argumentos que acentúan el valor de incrementar la producción nacional; y 2.° Argumentos que hacen hincapié en el valor de aumentar la autosuficiencia en algunas mercancías, que se estima deben tener como máximo un reducido volumen de importaciones. Para dicho autor, en el primer caso, como veremos también más tarde al tratar los argumentos económicos, la óptima intervención gubernamental es la concesión de subsidios, pues siendo su efecto análogo al de los aranceles, pero no ocasiona pérdidas en el consumo; en el segundo caso, sin embargo, se muestran superiores los aranceles a las subvenciones, dado que las reducciones de consumo que aquéllos ocasionan se consideran más bien como una ganancia, al contribuir a la disminución de las importaciones:

(139) Un estudio sobre los efectos estabilizadores de un arancel puede encontrarse en M. LAURE: *Tratado de Política Fiscal*, Editorial de Derecho Financiero, Madrid, 1960, págs. 279 y sigs.

(140) Vid. H. G. JOHSON: "Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortions", en *Trade, Growth and the Balance of Payment*, R. E. CAVES, P. B. KENEN y H. G. JOHNSON (eds.), North Holland, 1965, págs. 3-34, y en *International Trade*, J. BHAGWATI (ed.), Penguin Books, 1970, págs. 184-217, pág. 214.

y, adicionalmente, dado que en el margen las pérdidas en la producción por subsidiación de la misma y en el consumo por la imposición que pueda establecerse, son proporcionales a los tipos de subvenciones e impuesto, respectivamente, se deduce que una reducción dada en el volumen de importaciones puede lograrse más eficazmente por un derecho arancelario, que por la concesión y establecimiento, respectivamente, al mismo tiempo, de subvenciones a la producción y gravámenes sobre el consumo o bien por subvenciones exclusivamente que deberían ser a un mayor tipo que el exigido para el arancel.

3.5. Argumentos razonables de caracter económico (141).

Veamos los siguientes:

1.° *Atracción de capital.*

La existencia de aranceles sobre artículos acabados, junto con la exención o gravamen a tipo reducido de las materias primas y bienes intermedios, puede ser también un medio de industrialización, no sólo por que la protección proporcionada es mucho mayor de lo que representa el tipo arancelario, como veremos más tarde dentro de la teoría de la protección efectiva, sino porque ello puede estimular la creación de sucursales de las empresas extranjeras en el país que establece el arancel (142).

Kindleberger (143) ha planteado algunos de los problemas que suscita este argumento, más conocido bajo la denominación de "fábricas arancelarias"; este autor estima necesario analizar si los capitales que así se atraen no hubieran venido de otra forma y si las ganancias del país importador del capital comportan beneficios de mayor o menor (o igual) cuantía que las pérdidas que experimenta el país exportador. Señala también Kindleberger, por otra parte, que si el comercio sustituye a los movimientos de factores en la producción de artículos, los movimientos de factores pueden, análogamente, ocupar el puesto del comercio; para él, quizá, lo más claro de la forma de actuar derivada del argumento es que tiene mucho más sentido que aquella que establece derechos sobre los bienes intermedios o las materias primas.

(141) Vid. G. Haberler: *El Comercio...*, op. cit., ed. Labor, así como E. E. Hagen: "An Economic Justification of Protectionism", *Quarterly Journal of Economics*, noviembre 1958, págs. 496-554. El primero se considera un clásico dentro de los argumentos proteccionistas, siendo también muy interesante el segundo.

(142) Este último aspecto será el que trataremos aquí.

(143) Vid. C. P. Kindleberger: *Economía...*, op. cit., págs. 225 y sig.

R. Barre destaca la importancia de que el capital así obtenido origine un aumento de productividad señalando que sus efectos ventajosos sólo tendrán lugar si las nuevas industrias: 1.° Utilizan mano de obra y recursos naturales mal empleados y ociosos; 2.° Si no privan a las industrias ya existentes, de una parte, de la mano de obra y del capital disponible, ni producen un movimiento de los costes de producción a sus expensas; y, por otra parte, siempre que los aranceles establecidos no recaigan sobre productos de primera necesidad, pues ello afectaría a los consumidores (144).

El punto débil del argumento reside en que una política similar, es decir, de gravámenes sobre los productos terminados y exención de los "imputs" puede ser adoptado por los países que soportan las pérdidas de capital, con lo que se producirían efectos compensadores, que en el caso extremo podrían llevar a guerras arancelarias, que no beneficiarían a ninguno de los países.

2.° *Aumento del nivel de empleo.*

Un arancel al reducir las importaciones estimula el empleo en las industrias competidoras de las importaciones, por lo que parece tener cierta validez para el tratamiento de paro. Sin embargo, la reducción de importaciones tiene también efectos sobre los países que venden a aquel en los que se produce una disminución del nivel de empleo, así como del poder de compra, que indudablemente repercutirán en el primero. El arancel, pues, tiene dos efectos, uno directo y otro indirecto, cada uno de diferente signo, sobre la ocupación. Por esto, no es extraño que algunos autores, como Leland Bach (145), que considera el argumento erróneo como base para la protección, afirmen que a largo plazo ni aumenta ni se reduce el empleo, sino que lo único que se consigue es el desplazamiento de recursos de unas industrias a otras, pudiendo ser asimismo los ajustes a corto plazo penosos.

El argumento resulta potenciado siempre que la política arancelaria ofrezca como contrapartida a la reducción de importaciones un mantenimiento del nivel de las exportaciones, a través, por ejemplo, de la concesión de subsidios oportunos, excepto en el caso de que la demanda exterior sea inelástica.

En estas circunstancias parece que lo más adecuado para aumentar la ocupación puede ser la utilización de las políticas monetaria y fiscal, en

(144) Vid. R. BARRE: *Economía Política...*, op. cit., pág. 595.
(145) Vid. G. LELAND BACH: *Tratado de Economía...*, op. cit., pág. 331.

lugar de la actuación por medio de aranceles. Para Ellsworth (146) esta política puede combinarse con restricciones cuantitativas o contingentes para ser más efectiva (147).

Quizá también en este caso uno de los puntos más débiles del argumento se halle en la posibilidad de que los países extranjeros tomen represalias.

3.° *Mejora de la relación real de intercambio.*

Es un argumento científico para el establecimiento de aranceles. En síntesis, su objetivo es "explotar" al extranjero, es decir, conseguir que sea éste quien soporte el peso del arancel.

Para R. Barre (148), la apreciación de la trascendencia del argumento obliga a considerar tanto los efectos directos como los indirectos del arancel sobre el precio del producto en cuestión. El efecto depende del valor de la elasticidad de la oferta del bien; según sea ésta rígida o infinita el extranjero soportará, o no, respectivamente, el paso del derecho arancelario. Si la citada elasticidad tiene otros valores, resulta más difícil determinar cuál es la parte del arancel que incide sobre el exterior. Pero no es fácil, generalmente, que el extranjero soporte el derecho, bien porque las importaciones del país que establece el arancel sean una reducida parte de las exportaciones del otro, bien por la posibilidad de que el país exportador tome represalias y, en especial, porque pocas veces la mejora de las relaciones de intercambio es el objetivo del arancel. Y es que como Kindleberger (149) expone, si el extranjero paga todo el derecho, un arancel proteccionista no consigue su finalidad, ya que se importa la misma cantidad, no variando el precio interior y no beneficiando en nada al productor nacional (150).

Los efectos indirectos (151) son de carácter más complejo, ya que en ellos han de considerarse los cambios en la demanda y en la producción así como aspectos de la balanza de pagos y de la forma en que el Estado gasta los ingresos públicos procedentes de los derechos arancelarios, por

(146) Vid. P. T. ELLSWORTH: *Comercio...*, op. cit., pág. 222 y sigs.
(147) Vid. G. HABERLER: *El Comercio...*, op. cit., pág. 273 y sigs., para un análisis más detallado de la influencia de los aranceles sobre el empleo.
(148) Vid. R. BARRE: *Economía Política...*, op. cit., págs. 596 y sig.
(149) Vid. C. P. KINDLEBERGER: *Comercio...*, op. cit., pág. 127.
(150) Vid. C. P. KINDLEBERGER: *Comercio...*, op. cit., págs. 128 y sigs., que expone generalidades sobre el trabajo de A. Hirschman y cuadros de M. Michaely sobre el grado de beneficio obtenido por un país a costa de otro por la imposición de un arancel.
(151) Vid. R. BARRE: *Economía Política...*, op. cit., pág. 596.

lo que son al mismo tiempo de más difícil constatación. Marshall (152) propone como criterio para apreciar si un arancel ha repercutido sobre el extranjero, el análisis de si ha verificado una mejora de la relación real de intercambio, esto es, si el precio de las importaciones ha descendido con respecto al de las exportaciones, lo cual es muy imperfecto.

Para Meade (53), gravando las importaciones puede causarse un excedente de oferta del producto en el país exportador, que dé por resultado una disminución del precio de aquél; en otras palabras, por reducción del volumen de comercio se puede obtener una mejor relación de intercambio para el resto del comercio que permanece. Pero surgen, por otra parte, problemas si se considera que las pérdidas por el menos comercio pueden ser mayores que las ganancias por el mejoramiento de las relaciones de intercambio. Este planteamiento, para Meade, es similar al de un monopolista, que puede conseguir beneficios restringiendo el volumen de su producción.

El argumento lleva a la teoría del arancel óptimo, que ya vimos anteriormente (154) y, por tanto, puede ser un fudamento para el establecimiento de derechos aduaneros totalmente aceptable. Sin embargo, no debe olvidarse que si todos los países intentan mejorar su relación real de intercambio, lo más probable es que quizá ninguno consiga ganar nada y sólo se provoque la abolición o anulación del comercio internacional. A largo plazo, las previsibles represalias exteriores ante la imposición de aranceles en base a esta proposición, reducen casi totalmente la posibilidad de obtener ganancias, salvo en casos extremos.

4.° *La industria naciente.*

Los altos costes en que han de incurrir algunas industrias en sus etapas iniciales, como consecuencia del desconocimiento de la técnica de producción, así como de la inexperiencia y falta de destreza de la mano de obra, puede originar dificultades para su establecimiento en competencia con las empresas extranjeras, bien establecidas, que trabajan con bajos costes y, por tanto, a precios muy competitivos. En estas circunstancias, un derecho arancelario de carácter temporal, podría permitir su creación, así como que posteriormente llegasen a ser competitivas en el mercado mundial. Estas son las bases esenciales del argumento de la in-

(152) Vid. R. BARRE: *Economía Política...*, op. cit., pág. 597.
(153) Vid. J. E. MEADE: *Trade and Welfare*, Oxford University Press, Londres, 1955, 1.ª ed., II vol., pág. 273.
(154) Vid. J. E. MEADE: *Trade...*, op. cit., págs. 275, y H. G. JHONSON: *Optimal Trade...*, op. cit., págs. 185 y sigs.

dustria naciente, también llamada "incipiente", "infante", "niño", etc., que durante mucho tiempo ha sido considerado "por los economistas como la principal excepción "teóricamente válida" al caso del libre comercio mundial (155) y que, sobre todo, goza de gran popularidad en los países en vías de desarrollo. El argumento, pues, supone el reconocimiento expreso de que la libre competencia puede fallar, en algunas ocasiones, para asignar óptima y eficazmente los recursos productivos; se achaca ello a que los supuestos en que se funda aquélla no se cumplen totalmente en la práctica, tal como el de la competencia perfecta (156), y en este caso, en particular, que no se da una igual oportunidad de acceso a las economías internas y externas.

El argumento fue primeramente expuesto por Hamilton en 1791 en su famoso "Informe sobre las manufacturas" (157) y posteriormente tratado por otros autores como L. List (158), Mill (159), Haberler (160), y en tiempos modernos por Scitovsky (161), Kemp (162), Grubel (163) y otros (164). En su célebre obra "Sistema Nacional de Economía Política", en 1841, F. List describe la evolución histórica de las sociedades. Estas pasan del estado salvaje al estado pastoril, después al estado agrícola, después al estado agrícola-manufacturero y, por fin, al estado agrícola-manufacturero-comercial; la nación llega entonces a ser una nación "compleja" y "normal". La protección podrá facilitar el acceso a este último estado protegiendo las industrias nacientes, pero, según List, esta protección debe ser limitada a la industria, debe ser temporal (hasta el momento que las in-

(155) Vid. R. E. BALDWIN: "The Case against Infant-Industry Tariffs Protection", *Journal of Political Economy*, mayo-junio 1969, pág. 295.

(156) Vid. P. T. ELLSWORTH: *Comercio...*, op. cit., pág. 219.

(157) Vid. A. HAMILTON: *Report on Manufactures*. Reeditado en documentos del Senado Norteamericano. Vol. XXII, núm. 172, Washington, 1913.

(158) Vid. F. LIST: *National System of Political Economy*, traducido por G. A. Matile, Lippincott, Filadelfia, 1856.

(159) Vid. J. S. MILL: *Principios de Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1951.

(160) Vid. G. HABERLER: *El Comercio...*, op. cit.

(161) Vid. T. SCITOVSKI: *Two Concepts of External Economy*, Journal of Political Economy, abril 1954.

(162) Vid. M. C. KEMP: "The Mill-Bastable Infant Industry Dogma", *Journal of Political Economy*, febrero 1960, pág. 65-67.

(163) Vid. H. G. GRUBEL: *The Anatomy of Classical and Modern Infant Industry Arguments*, Weltwirtschaftliches Archiv, XCVII, diciembre 1966.

(164) Vid. J. M. BUCHANAN y W. C. STUBBLEBINE: *Externality*, Económica, noviembre 1962; R. TURVEY: *On Divergences Between Social Cost and Private Cost*, Económica, agosto 1963; R. E. BALDWIN: "Investment Policy in Undeveloped Countries", en *Economic Development in Africa*, E. F. JACKSON (ed.), Oxford, Blackwell, 1965; C. R. PLOTT: *Externalities and Corrective Taxes*, Económica, febrero 1966.

dustrias adultas no necesiten tutor) y moderada (impuesto de compensación) (165). Como vemos, el argumento se basa en que las diferencias temporales en el desarrollo económico de los países, pueden dar lugar a que industrias que trabajan en el óptimo o próximas a él, impidan la entrada en el mercado a otras de posible creación, que normalmente tendrían en las etapas iniciales numerosos problemas, como los de abastecimiento de materias primas, desconocimiento de técnicas, mano de obra inadecuada, comercialización, etc. Pero lo anterior no implica necesariamente la protección arancelaria, ya que como expone Black (166), si una empresa está bien concebida, puede soportar los altos costes al principio; así los beneficios posteriores pueden cubrir aquellos de forma similar a como sucede en todas las empresas cuando amplían su equipo productivo. Profundizando todavía más, puede verse que muchas industrias nuevas desalojan del mercado a otras nacionales del mismo ramo ya establecidas, sin ninguna clase de protección. ¿Por qué no puede ocurrir lo mismo con las del extranjero? Y es que si bien los altos costes iniciales pueden ser un factor negativo, la utilización óptima de maquinaria moderna más tarde han de afectar de forma fuertemente positiva a los beneficios.

Volviendo otra vez al argumento en su simple formulación, vemos que su lógica no expresa el complejo número de problema que su aplicación plantea. Entre éstos son de señalar:

a) Determinación de las industrias que deben protegerse. Ello puede hacerse teniendo en cuenta que la condición necesaria para la protección es que tales industrias lleguen a ser competitivas en un plazo de tiempo más o menos largo. A su vez la resolución de este problema implica hacer un atento estudio de las industrias, no siempre posible en los países en vías de desarrollo. En los estudios puede ser útil el empleo de modernas técnicas de evaluación, como el análisis coste-beneficio. Kindleberger (167) ha puesto de relieve que algunos economistas creen que el argumento no es sólo aplicable a industrias determinadas, sino también a sectores completos, como el fabril, que obtiene economías de concentración no existentes en la producción de materias primas o productos alimenticios.

b) Determinación del período de tiempo durante el que se ha de prestar la protección. Aunque la contestación parezca sencilla, esto es, hasta el momento en que sea competitiva, su determinación no lo es,

(165) Vid. R. BARRE: *Economía Política...*, op. cit., pág. 594.
(166) Vid. J. BLACK: *Arguments...*, op. cit., pág. 205.
(167) Vid. C. P. KINDLEBERGER: *Comercio Exterior y Economía Internacional*, Aguilar, Madrid, 1968, pág. 132.

pues difícilmente una industria admitirá encontrarse en una posición que no necesite protección. En otras palabras, ¿qué industria reconocerá haber llegado a su madurez? Esto plantea el espinoso problema de la supresión de la protección. Así se suele encontrar uno de los puntos endebles del argumento, en que la protección lejos de ser temporal, casi siempre deriva en permanente, lo que a la larga sólo produce industrias rutinarias e ineficaces que nunca llegan a ser competitivas. Lipsey (168) ha señalado que no parece existir ningún trabajo empírico que demuestre que los aranceles rara vez se suprimen; para él, la veracidad de la afirmación sólo puede demostrarse realmente comparando los niveles arancelarios que protegen a las industrias incipientes con el general del país, ya cuando las industrias eran incipientes, ya después de su crecimiento. Destaca asimismo Lipsey que aunque el hecho de la protección continuada fuera cierto, no es ésta una razón suficiente como para evitar los aranceles, así como que la no eliminación de un derecho arancelario, puede que no repercuta desfavorablemente sobre el país, sino que lo deje en una situación comparativamente inferior a la que se produciría de no existir tales aranceles. Leland Bach (169), por el contrario, señala que algunas industrias han sido protegidas mucho después de su desarrollo.

c) Nivel de los aranceles. La determinación del nivel de un derecho arancelario es bastante complicada a no ser que se tenga una sólida experiencia sobre sus efectos y se verifique un profundo estudio. Evidentemente, al tratarse de industrias, la teoría de la protección efectiva que considera tanto los derechos sobre el producto terminado como sobre sus "imputs" puede proporcionar un fructífero resultado, que sería potenciado con la utilización de modelos de equilibrio económico general. No debe olvidarse que la cómoda postura de estimar por alto el nivel del derecho, sólo puede conducir a beneficios anormales y quizá a la ineficiencia.

d) Estructura de los aranceles. El problema aquí es si el derecho debe mantenerse a un nivel fijo o, por el contrario, si debe descender paulatinamente, para ir acostumbrando de manera progresiva a la competencia. Parece más conveniente la segunda alternativa que impide pasar de la protección a la libre competencia de forma brusca. Sea cual sea el método que se adopte, sin embargo, parece útil que tenga fijado su período de vigencia para evitar el peligro de la protección continuada.

Los costes de aprendizaje y adiestramiento por sí mismos no justifican,

(168) Vid. R. G. LIPSEY: *Introducción...*, op. cit., págs. 750-51, y para conocer el efecto de la reducción de aranceles en la C. E. E., pág. 748.
(169) Vid. G. LELAND BACH: *Tratado de...*, op. cit., pág. 331.

por lo anteriormente expuesto, la necesidad de la protección temporal. Para Meade (170) el argumento debe descansar fundamentalmente en la dificultad de compensar los altos costos iniciales, como consecuencia de que otras empresas posibles competidoras pueden tomar libremente los conocimientos adquiridos sin incurrir en desembolsos iniciales; pero con un arancel tampoco se solventa este problema, ya que si bien las posibilidades de beneficios son mayores y con ello disminuye los riesgos de la inversión, también el resto de las empresas se sentirán atraídas más rápidamente a la producción del bien, por esa mayor rentabilidad. H. G. Johnsin (171) cree, por otra parte, que el argumento debe formularse más que sobre la base de la esperanza de que la industria llegue a ser competitiva, en razón a que la protección sea socialmente beneficiosa.

Para H. G. Johnson, la intervención gubernamental estará justificada siempre que:

a) El tipo de rendimiento social de la inversión sea mayor que el tipo de rendimiento privado, lo que puede suceder bien cuando el producto de la inversión en adquirir conocimientos pueda utilizarse más tarde por otras empresas competitivas sin soportar costes, bien cuando los trabajadores una vez adquirida la experiencia puedan ir a otras empresas. Sin embargo, tanto en uno como en otro caso, la política adecuada no implica el establecimiento de derechos arancelarios, sino más bien, respectivamente, de empresas pilotos o instituciones de formación de la mano de obra.

b) El tipo de rendimiento privado para inducir la inversión en industrias nacientes puede ser mayor que los tipos de rendimiento privado y social de inversiones alternativas, por ejemplo, porque los empresarios sean pesimistas sobre las perspectivas de éxito. En este caso la política apropiada sería la publicación de estimaciones de expertos.

Baldwin (172), admitiendo la necesidad de intervenciones en el mercado, analiza la efectividad de los aranceles para lograr una correcta asignación de recursos. Sin considerar las pérdidas de bienestar que experimentan los consumidores al elevarse el precio de los bienes importados sobre su nivel mundial, y atendiendo sólo a la vertiente productiva, llega a la conclusión de que como principio general nadie puede asegurar que un arancel temporal produzca un incremento óptimo de la producción.

(170) Vid. R. E. BALDWIN: *The Case...*, op. cit., pág. 297; y J. E. MEADE: *Trade and Welfare*, Oxford University Press, 1955, pág. 256.

(171) Vid. H. G. JOHNSON: *Optimal Trade...*, op. cit., pág. 211.

(172) Vid. R. E. BALDWIN: *The Case...*, op. cit., pág. 303, y el resto del artículo en general.

Así, en todos los casos que analiza como que la adquisición de conocimientos implica costes, los costes de aprendizaje son de difícil recuperación al poder recogerse por empresas rivales, posibilidad de que los trabajadores una vez adquirida la experiencia se trasladen a otras empresas, e imperfecta información que lleve a sobreestimar los riesgos de la inversión, deduce que la protección arancelaria probablemente no llevará a la asignación más eficaz de los recursos productivos.

Parece haber unanimidad en que la maximización del bienestar no requiere el establecimiento de derechos arancelarios, sino más bien la concesión de subvenciones, bien directamente, bien a través de formas que producen efectos análogos. Sin embargo, la financiación de las subvenciones plantea problemas a veces insolubles, especialmente en los países en vías de desarrollo, por lo que los aranceles han de incluirse dentro del marco de la elección "segundo mejor". Podemos concluir con Baldwin que los derechos arancelarios con fines protectores de la industria naciente, no sólo ocasionan distorsiones en el consumo, como todos los derechos, sino que pueden fallar en la asignación eficaz de los recursos productivos y disminuir el bienestar de la sociedad, comparativamente a otras medidas, por lo que es aconsejable tratar los problemas de la industria naciente a través de medidas directas y selectivas y no por los discriminatorios derechos arancelarios.

El argumento tratado no debe confundirse, aunque frecuentemente se hace por sus evidentes interrelaciones, con el de las economías externas, que constituyen proposición aparte para justificar el establecimiento de la protección arancelaria. Y es que como expone Johnson (173) este último argumento, en contraste con aquél, que es esencialmente "dinámico" y que propugna la intervención temporal con la finalidad de corregir distorsiones transitorias, es de carácter "estático", en el sentido de que la supuesta distorsión debida a las economías o deseconomías externas, es consecuencia de perturbaciones de la técnica productiva que requieren intervenciones permanentes. Las economías externas, y dentro de ellas las de congestión o conglomeración, pueden justificar, por otra parte, para algunos, la protección arancelaria temporal de la industria naciente.

Las economías de escala, que surgen como consecuencia de que los costes de producción son elevados, durante el período de tiempo que se necesita hasta que los "outputs" hayan obtenido el nivel que justifica la

(173) Vid. H. G. JOHNSON: *Optimal Trade...*, op. cit., pág. 209. Asimismo en las págs. 200 y sigs. se estudia la intervención óptima ante la presencia de economías de escala.

utilización de la moderna maquinaria y los métodos de producción masiva, como expone Kenen (174), pueden utilizarse también para justificar los aranceles (175).

3.6. Otros argumentos para la protección.

Existen otros argumentos para justificar la protección arancelaria, basados en una u otra circunstancia, entre ellos los que se fundamentan en una posible crisis de la balanza de pagos o de un sector industrial o bien de carácter de represalia ante actitudes comerciales discriminatorias de algunos países. Si bien los primeros pueden tener una justificación a corto plazo, los de represalia invitan a análogas actuaciones del exterior, por lo que es difícil sustentarlos sobre bases económicas sólidas, ya que quizá su único resultado sea la disminución del comercio hasta límites que no beneficiando a nadie perjudiquen a todos (176).

La posibilidad de tener unos derechos, cuya reducción dé lugar a concesiones exteriores que puedan abrir mercados, ha sido motivo para que algunos abogaran por la implantación de derechos aduaneros de tipo negociador. En síntesis, lo que pretenden es poder ofrecer algo como contrapartida de reducciones arancelarias otorgadas por otros países. Pero los aranceles así establecidos se encuentran en un terreno muy peligroso, ya que no sólo pueden encubrir verdaderos casos no justificados de protección, sino que a veces es extremadamente difícil su supresión.

Los derechos "antidumping" están plenamente relacionados con el comercio de productos a precios anormales. Sin embargo, es discutible la opinión de Kindleberger (177) de que son una variedad de los derechos de negociación, ya que su carácter es eminentemente defensivo o más bien de represalia, si bien no parece objetable el planteamiento de su argumento. En principio los derechos "antidumping" son debidos a una discri-

---

(174) Vid. P. B. Kenen: *International Economic...*, op. cit., pág. 28.

(175) Vid. J. E. Meade: *Trade and...*, op. cit., pág. 260. El argumento de las economías de escala, según Meade, puede utilizarse a favor y en contra de una política de industrialización de los países no desarrollados, por lo que se pregunta cuál es la formulación correcta. Para él, la solución depende de las relaciones entre economías estructurales y marginales, que expone en el capítulo III de su obra, páginas 36-37.

(176) "En la guerra económica es importante confrontar el daño ocasionado al «enemigo» con el coste a que ello da lugar". Vid. C. P. Kindleberger: *Economía Internacional...*, op. cit., pág. 268. El tema puede ampliarse también en I. F. Pearce: *International Trade...*, op. cit., págs. 172 y sigs.

(177) Vid. C. P. Kindleberger: *Economía...*, op. cit., pág. 241.

minación de precios, que tiene lugar por el establecimiento de precios diferenciados en dos o más mercados. Kindleberger (178) distingue tres tipos de "dumping": el esporádico, el depredatorio o de rapiña y el persistente. El primer se encuentra asociado con los excedente de una sociedad cuya venta podría causar daños en los mercados normales, por reducción de los precios. El segundo, sin embargo, al que corrientemente se refiere la literatura cuando habla del tema, trata de ganar mercados, vendiendo con pérdidas en relación a los costes medios y no a los marginales. Su finalidad es la consecución de una posición monopolista, que luego permita elevar los precios y obtener mayores beneficios, a través de la expulsión del mercado de las empresas competidoras o que podían llegar a serlo. Su éxito depende de que las empresas expulsadas no puedan volver a entrar en competencia. Kindleberger considera como "dumping" depredatorio, también, al que se produce por medio del aumento de los costes de venta, tales como los de publicidad, distribución, etc., durante un breve período; la no apreciación explícita de la trascendencia de este "dumping" lo hace más difícilmente condenable en la realidad, aunque no en la teoría. Por último, el "dumping" persistente o sistemático se produce como resultado de la venta en un mercado a precio más reducido que en otro de forma permanente; el precio inferior debe permitir que las industrias cubran más de sus costes variables medios y, por tanto, acrecienta los beneficios. Generalmente se le considera beneficioso para el comprador.

Después de estas consideraciones es fácil deducir la justificabilidad de los derechos "antidumping" en el caso de que se haga una discriminación depredatoria, que en general es difícilmente distinguible de los otros casos, especialmente "a priori". La existencia de una mayor información entre los mercados, reduce cada día más la posibilidad de comercio con "dumping" (179).

Modernamente han surgido otros argumentos para la protección fundados en la inmovilidad de los factores y en la rigidez a la baja de los precios, así como sobre la base de que los salarios industriales son más elevados que los agrícolas (180). En el primer caso, Johnson (181) demues-

---

(178) Vid. C. P. KINDLEBERGER: *Economía...*, op. cit., pág. 282.

(179) Vid. J. E. MEADE: *Trade and...*, op. cit., págs. 244 y sigs., para un detallado estudio de este complejo caso. Considera también el tema J. BLACK: *Arguments for...*, op. cit., pág. 203.

(180) Vid. E. E. HAGEN: "An Economic Justification of Protectionism", *Quaterly Journal of Economics*, noviembre 1958, págs. 496-554.

(181) Vid. H. G. JOHNSON: *Optimal Trade...*, op. cit., pág. 205.

tra que el país actuaría más adecuadamente concediendo subvenciones y manteniendo el tipo de cambio internacional para su comercio.

Los argumentos que comparan salarios agrícolas e industriales demandan protección para la industria, según Johnson, en base a que: 1.°, las ganancias de trabajo en la agricultura exceden la productividad marginal del trabajo en la misma, por lo que los salarios industriales deben exceder el alternativo coste de oportunidad; y 2.°, porque los salarios industriales exceden a los agrícolas por un margen superior al que puede explicarse por la desutilidad o más elevado coste de la vida urbana. Sin embargo, para Johnson (182) la obtención del máximo bienestar económico requiere la subvención o imposición del factor sujeto a distorsión, ya que el gravamen o subsidio del comercio no sólo falla para lograr una eficaz asignación del factor, sino que puede incluso reducir el bienestar, por debajo de lo que sería en libre comercio.

Parece interesante para finalizar el tema de los argumentos económicos de la protección, hacer algunas consideraciones sobre las proposiciones fundadas en la existencia de distorsiones interiores. Johnson señala que: 1.° Tales distorsiones no llevan al establecimiento de impuestos sobre el comercio internacional con fines protectores, sino a otras formas de intervención gubernamental que no discriminan entre el comercio nacional y el internacional, de naturaleza diferente según lo que intenten corregir; y 2.° Si se adopta la protección para corregir las distorsiones nacionales, ha de tenerse en cuenta que no se alcanzará el máximo nivel de bienestar posible u obtenible sino que incluso aquél será menor que el que se conseguiría en una situación de libre comercio, esto es, en ausencia de derechos arancelarios.

3.7. Los aranceles con fines recaudadores.

Como señalábamos al principio existe la posibilidad de que el gobierno de un país establezca derechos arancelarios con fines recaudadores o de obtención de ingresos, en lugar de con objetivos protectores. Parece difícil distinguir entre ambos, ya que en muchas ocasiones un arancel fiscal produce efectos protectores, y viceversa (183). Pero, prescindiendo de estos aspectos, lo que aquí se intenta plantear es la adecuación de los derechos

(182) Vid. H. G. Johnson: *Optimal Trade...*, op. cit., pág. 207.

(183) Lo que sí es cierto es que, como dice Kindleberger, los "aranceles protectores no llenan ninguna caja". Vid. C. P. Kindleberger: *Comercio exterior...*, op. cit., pág. 123.

de importación, comparativamente a otras formas impositivas, para conseguir ingresos públicos. Meade (184) ha estudiado el tema con profundidad habiendo llegado a las siguientes conclusiones: existen razones para preferir, generalmente, los impuestos sobre la producción en lugar de los sobre el comercio, en el caso de productos importados; análogamente son preferibles los gravámenes sobre el consumo en el caso de productos exportados. Sin embargo, afirma Meade, estas conclusiones deben modificarse en algunos casos particulares, ya que, por ejemplo, si la elasticidad de oferta exterior de importación o la de la demanda extranjera es baja, sería justificado el establecimiento de impuestos sobre el comercio.

En general, se admite que los aranceles recaudadores tienen una menor importancia comparativa que los protectores y sólo son muy utilizados, como ya vimos en el capítulo I, por los países de reducido nivel de desarrollo (185). Pero debe reseñarse, siguiendo a Meade (186) las dificultades de llegar a veces a conclusiones claras sobre el impuesto más adecuado (sobre producción, consumo o comercio) para elevar los ingresos públicos, ya que está íntimamente conectado con el problema de la "segunda mejor".

3.8. La simetría entre los derechos de importación y exportación.

La simetría entre los derechos de importación y exportación fue establecida por A. P. Lerner (187) sobre la base de un modelo de dos países, cada uno de los cuales produce un bien *X* (exportable) y *M* (importable), respectivamente, cuya relación de precios determina el consumo, la producción y el bienestar.

En el caso de que el país exportador estableciera un derecho sobre el

---

(184) Vid. J. E. Meade: *Trade and...*, op. cit., págs. 186 y sigs.

(185) Vid. C. P. Kindleberger: *Economía Inter...*, op. cit., pág. 227. "Una tarifa con fines exclusivamente fiscales (característico de los países subdesarrollados por conveniencia administrativa más que por equidad, porque es más fácil gravar las mercancías entradas que no la abstracción intelectual que supone la renta) es aquella en la que no se dan ni el efecto protector ni el efecto de redistribución, puede aplicarse a las mercancías que no se producen en absoluto en el interior del país o bien a aquellas cuya producción interior está gravada en la misma medida para eliminar el efecto de protección y el de redistribución... Para minimizar las distorsiones en producción y consumo deben gravarse, respectivamente, las ofertas y demandas menos elásticas."

(186) Vid. J. E. Meade: *Trade and...*, op. cit., pág. 199. En el capítulo VII de su obra se desarrolla un método general para esclarecer cuál es el gravamen que en cada caso puede ser de más utilidad, con fines de elevar el ingreso.

(187) Vid. A. P. Lerner: *The Simmetry Between Import and Export Taxes*, Económica, agosto, 1966, págs. 306-13, reeditada en *Readings in International Economics*, R. E. Caves y H. G. Johnson, Irving, Homewood, 1968, págs. 197 y sigs.

bien *M*, el precio nacional de éste se elevaría en relación al de la mercancía *X* en la cuantía de arancel. La misma variación en la relación de precios podría haberse conseguido por el establecimiento de un gravamen a la exportación de *X*, que reduciría el precio nacional del mismo en relación al de *M*. Existe así una cierta simetría entre los aranceles y los derechos de exportación (188). Esto parece desconcertante, como expone Pearce, ya que en un caso se gravan las ventas del extranjero y en otro la de la nación. Pearce (189) demuestra asimismo que la simetría es más aparente que real. Así, suponiendo traslación inmediata de aquellos gravámenes, puede verse que un derecho a la exportación eleva el precio de los bienes que el extranjero exporta en relación a los que importa, mientras que los precios nacionales resultan inalterados. Por contraste, un arancel eleva los precios de los bienes importados en relación a los exportados por la nación, permaneciendo invariables los extranjeros. En estas circunstancias puede deducirse no una simetría, sino todo lo contrario entre ambos tipos de derechos. Y es que mientras uno varía los precios nacionales, el otro sólo actúa sobre los extranjeros, esto es, uno eleva el precio de los bienes exportados y el otro el de los importados.

Corden (190) ha puesto de manifiesto, por otra parte, la falta de simetría en lo que respecta a la balanza de pagos; así, mientras un gravamen a la exportación empeora la situación de ésta (con renta monetaria constante y precios mundiales dados), un arancel, por el contrario, la mejora. Esto obliga a que, para restablecer la situación original, un arancel deba asociarse con una revaluación del tipo de cambio, y un derecho a la exportación con una depreciación. Esto permite llegar a Corden a la siguiente declaración: "Dadas las hipótesis necesarias, la proposición realmente es que un impuesto a la exportación «combinado con la depreciación oportuna» es simétrico con un arancel «combinado con la revaluación oportuna»" (191). Cambios similares a los anteriores en la relación de precios podrían haberse obtenido tomando conjuntamente derechos de exportación y aranceles o bien subvenciones a la exportación y aranceles, por lo que puede afirmarse la existencia de un infinito número de combinaciones que pueden producir análogos efectos.

---

(188) Simetría que no supone que ambos tipos de gravámenes sean normalmente coincidentes.

(189) Vid. I. F. PEARCE: *Internacional...*, op. cit., págs. 196 y sig.

(190) Vid. W. M. CORDEN: *The Theory of Protection*, Clarendon Press, Oxford, 1971, págs. 119 y sigs.

(191) Vid. W. M. CORDEN: *The Theory...*, op. cit., pág. 120.

Pearce (192) considera que el teorema de la simetría que en su primera formulación es fundamentalmente una declaración del efecto impacto de los impuestos y no de su efecto final, tiene muy poco contenido real, por: 1.°, apoyarse en el hecho de que ambos gravámenes originan movimientos en la misma dirección de la relación real del intercambio; y 2.°, por suponer que el comercio está equilibrado, y en particular, que en la situación previa anterior al establecimiento de derechos no existen gravámenes sobre la exportación e importación.

3.9. Los aranceles y los tipos de cambio.

3.9.1. *El tipo de cambio.*

Las actuaciones sobre el tipo de cambio pueden afectar a las corrientes comerciales, por lo que cabe considerar también este instrumento al estudiar las medidas de tipo protector. En efecto, si el tipo de cambio se devalúa, los bienes extranjeros se encarecerán para la nación, mientras los nacionales se abaratarán para el resto de los países. Lo contrario puede decirse en el caso de una revalorización. Sin embargo, hay importantes diferencias entre los efectos de los ajustes del tipo de cambio y los aranceles; así, mientras las devaluaciones fomentan las exportaciones y expanden la producción, interior, los aranceles discriminan contra las industrias exportadoras, que reciben sus imputs a costes más elevados, disminuyendo en general el margen de sus beneficios. Además, la finalidad principal de las actuaciones sobre el tipo de cambio se centran particularmente en el mejoramiento de la posición de la balanza de pagos y no sobre aspectos protectores o recaudatorios. Conviene recordar, al tratar este tema, la condición de Marshall-Lerner que establece que una depreciación mejorará o empeorará, respectivamente, la situación de la balanza de pago, si la suma de las elasticidades de la demanda de exportaciones y de la demanda de importaciones del país, es mayor que la unidad. En caso de que estos valores fueran menos que uno, la política apropiada implicaría una revaluación del tipo (193).

---

(192) Vid. I. F. Pearce: *International Trade...*, op. cit., pág. 200. Este autor expone asimismo en su obra, en las págs. 195 y 196, el significado matemático y gráfico de la simetría, y en las 201 y sigs., la estructura óptima de los derechos de importación y exportación. Una generalización de la simetría puede encontrarse en R. I. McKinnon: "Intermediate Products and Differential Tariffs: A Generalization of Lerner's Symetry Theorem", *Quarterly Journal of Economics*, noviembre 1966, págs. 584-615.

(193) Para un análisis de la condición de Marshall-Lerner, vid. Kindleberger:

3.9.2. *Los tipos múliples de cambio.*

Un sistema de tipos múltiples de cambio puede tener, si se calcula adecuadamente, unos efectos análogos a los proporcionados a los aranceles.

Corden (194) describe la acción de los tipos múltiples, suponiendo dos tipos de cambios diferentes que se aplican, respectivamente, a exportaciones e importaciones, siendo el de las últimas más bajo que el de las primeras; si el tipo correspondiente a las exportaciones fuera, por ejemplo, de 8 pesos por dolar y el de las importaciones de 12 pesos también por dólar, ello significa que por cada dólar que gana un exportador obtendrá a cambio 8 pesos en el Banco Central, y que cuando la entidad vende dicho dólar a los importadores, éstos pagan por él 12 pesos, siendo el beneficio del Banco, por tanto, de 4 pesos por dólar. El sistema, en esencia, equivale a un tipo de cambio unificado de 8 pesos por dólar combinado con un derecho arancelario del 50 por 100, o también a un tipo de 12 pesos en conjunción con un gravamen a la exportación del 33 1/3 por 100, así como a un tipo de 10 pesos y unos derechos de importación y exportación del 20 por 100. Al igual que en el caso de la simetría antes visto, el sistema admite múltiples combinaciones o soluciones.

La forma más simple para Corden (195) es aquella que se basa en un sistema dual de tipos, aplicable sobre todas las importaciones y exportaciones, si bien dentro de él se puede dar un tratamiento diferente a las manufacturas del de los productos agrícolas e incluso a las exportaciones "tradicionales" e importaciones "esenciales", por un lado, y a las exportaciones "nuevas" e importaciones de bienes finales, por otro. Implica, por tanto, una discriminación que puede ser por países además de por mercancías, o bien una combinación de ello, aunque la primera rara vez se hace. La base del sistema dual es la existencia de dos tipos, uno "oficial" (con posibles precios de compra y venta diferentes) y otro de "mer-

---

Economía..., op. cit., págs. 168 y sigs. La proposición exige que el déficit de la de la balanza de pagos no sea muy elevado y que las elasticidades de oferta sean altas. Asimismo, en págs. 547-548, se consideran las dificultades de la devaluación. Dentro del tema de los tipos y sus ajustes puede interesar el análisis de G. HABERLER: *Inport Taxes Subsidies a Substitute for the Realignment of Exchange Rates*, Kiklos, fascículo 1, 1967, págs. 17-23. También puede ser de interés, vid. S. S. ALEXANDER: *Devaluation versus Import Restrictions of Foreign Trade*, Staff Paper del Fondo Monetario Internacional, abril 1951, págs. 263-278; A. KRUEGER: "The Theory of Balance of Payments", *Journal of Economic Literature*, abril-mayo 1969, páginas 4 y sigs.

(194) Vid. W. M. CORDEN: *The Theory...*, op. cit., págs. 88 y sig.

(195) Vid. W. M. CORDEN: *The Theory...*, op. cit pág. 89. Interesante dentro de este tema es el trabajo de N. KALDOR: "Dual Exchange Rates and Economics Development", en *Economics Bulletin for Latin American*, diciembre 1964, páginas 215-23.

cado libre", cuya diferencia es variable al poder fluctuar éste. El primero se aplicaría a las importaciones esenciales, y el segundo, por ejemplo, a las de artículos de lujo.

Aunque los tipos de cambio múltiples pueden tener efectos idénticos o análogos a las de los aranceles, sobre producción, ingresos públicos, etcétera, a consecuencia de las disparidades mencionadas, no debe llevar esto a asimilarlos totalmente, pues sus diferencias son bien patentes (control aduanero o por autoridades monetarias, ingresos obtenidos por entidades distintas, etc.) (196). Además, el principal objetivo de estos tipos de cambios es, en particular, corregir desajustes de la balanza de pagos, siendo su carácter más bien fiscal que protector.

Vanek deduce simétricamente a como lo demuestra para un derecho de exportación y para una sola mercancía, que un "derecho de importación *ad valorem* del t. 100 por 100 es equivalente a un aumento controlado del precio de la moneda extranjera vendida a los importadores por el Gobierno del país importador del t. 100 por 100. El producto de tal transación, en que se supone que la moneda extranjera ha sido adquirida por el Gobierno al tipo de cambio general, será nuevamente igual a la recaudación de un derecho de importación correspondiente" (197).

El análisis lo extiende Vanek para el caso de varias mercancías en el que al no haber un tipo de cambio general, el Gobierno compra o vende moneda extranjera, actuando como monopsonista y monopolista, respectivamente, al adquirir o vender monedas extranjeras. Realmente existe un elevado número de posibles soluciones en el mercado de cambio extranjero; así, el Gobierno podría actuar como monopsonista o monopolista discriminador, podría llenar sólo la prmiera de estas funciones vendiendo moneda extranjera a un único tipo de cambio competitivo, o bien dar tipos preferenciales a los bienes de inversión, penalizando las importaciones de lujo o no esenciales, o establecer tipos diferenciales al comprar monedas extranjeras facilitando la entrada de monedas cotizadas. Para él, la utilización de prácticas discriminatorias en un mercado controlado de cambio extranjero, en general, puede ser una solución eficaz si los controles fiscales y monetarios de un país no son lo suficientemente adecuados o bien establecidos, como puede ser el caso de un país en vías de

(196) Vid. W. M. CORDEN: *The Theory...*, op. cit., págs. 87 y sig., para un examen más detallado de las diferencias entre estos tipos múltiples y los aranceles.

(197) Vid. J. VANEK: *Comercio Internacional, Teoría y Política Económica*, UTEHA, Méjico, 1964, pág. 298. Asimismo en las págs. 295 y sigs. analiza gráficamente y estableciendo las formas matemáticas oportunas la problemática de los tipos de cambios múltiples en el caso de una sola mercancía.

desarrollo. Así los tipos múltiples se justifican parcialmente, aunque conducen a una reducción del bienestar mundial (198).

Las ventajas de los tipos múltiples pueden cifrarse en los aspectos selectivos descritos y en la posibilidad de amortiguar las oscilaciones exteriores por variaciones de los tipos, y sus desventajas, no sólo en que deforman las estructuras comerciales y productivas, sino también porque pueden originar una ineficaz asignación de recursos.

3.10. Aranceles y contingentes a la importación.

Los contingentes a la importación (pueden serlo también de exportación), a veces llamadas cuotas o restricciones cuantitativas, surgen en la

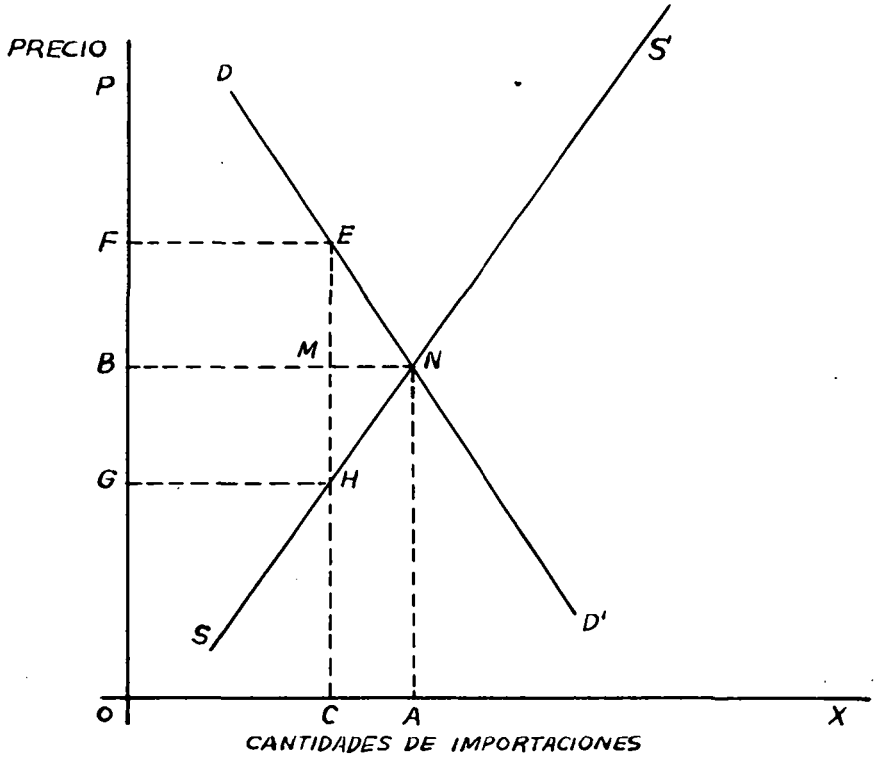


FIGURA 1

(198) Vid. J. Vanek: *Comercio Internacional...*, op. cit., págs. 298 y sigs.

década de los 30 a raíz de la Gran Depresión y se difunden rápidamente. Aunque más tarde, paulatinamente van dejando de utilizarlos todos los países desarrollados, conservan todavía gran importancia en el marco de los en vías de desarrollo. En esencia, limitan la cantidad importada a través de un control directo de la misma.

Bajo los supuestos habituales de competencia perfecta y siendo *DD'* la demanda de importaciones y *SS'* la oferta de importaciones de un producto determinado, podemos estudiar los efectos de un contingente en equilibrio parcial.

En librecambio, el punto de equilibrio estará en *N*, siendo la cantidad importada *OA* y su precio *OB*. Si se establece un contingente de cuantía *OC*, naturalmente disminuye la importación, mientras el precio nacional se eleva a *OF* (y en general el precio pagado al extranjero desciende a *OG*). El contingente deja adicionalmente un excedente de *GH* por *GF*, o, lo que es lo mismo, el área de la superficie *GH EF*. La elevación del precio debe producir, por otra parte, una reducción del consumo y un fomento de la actividad en las industrias competidoras con la importación. El valor de las elasticidades de oferta y demanda condiciona el valor de *GF*, es decir, la diferencia entre el precio interior y el pagado al extranjero; su cuantía será tanto mayor o menor según la rigidez o elasticidad de las curvas correspondientes.

Naturalmente, el contingente podría haberse expresado también en términos de valor, en lugar de por la cantidad, así como en relación a países globales o individuales.

La observación de los efectos económicos de un contigente, reducción de importaciones y consumo, fomento de la producción interior, etc., permite deducir su analogía con los producidos por un arancel siempre que las elasticidades correspondientes no sean nulas. En principio, un derecho arancelario cuyo tipo fuese *BG/OB*, proporcionaría similares efectos que un contingente por lo que parece indiferente su utilización. Aparentemente, la única diferencia consiste en que mientras los aranceles limitan las importaciones actuando indirectamente sobre los precios (es decir, fijando la divergencia entre los precios, nacionales y extranjeros) y dejando, por tanto, que las cantidades encuentren su nivel adecuado, los contingentes operan inversamente, esto es, limitan las cantidades, dejando que los precios se sitúen en los niveles oportunos. No parece extraño que se haya afirmado, por consiguiente, que los contingentes encierran en sí un "tipo arancelario implícito" definido como aquel derecho que produce idénticos efectos económicos que los de los mencionados.

W. M. Corden (199) no cree que exista un derecho arancelario que logre, en la mayoría de los casos, "todas" las equivalencias exactas. En su opinión, y para un contigente dado, más bien hay un derecho arancelario que determina un mismo volumen de importaciones; otro, el mismo precio interior, etc. Por ello considera oportuno fijar una de estas equivalencias, el volumen de importaciones y analizar las tendencias de las restantes. Esto le lleva a definir el "arancel comparable" como aquel que logra el mismo volumen de importaciones que un determinado contingente y a considerar varios casos que, principal y sintetizadamente, son: 1.° En determinadas circunstancias, como cuando los exportadores son monopolistas que operan en la parte decreciente de su curva de coste, de forma que como consecuencia de la restricción se eleva su coste medio, puede que no exista el arancel comparable; 2.° Excepto en el caso de que los exportadores obtengan beneficios del contingente, un arancel comparable puede llevar al mismo valor de importaciones y precios extranjeros; 3.° Definido el "tipo arancelario implícito" como el que produce el mismo incremento en los precios nacionales que un contingente determinado, un arancel comparable puede ser igual a aquél, excepto en casos, como, por ejemplo, cuando el derecho eleve el precio en mayor cuantía que el contingente como resultado de la existencia de control de precios o de inflexibilidad arancelaria; 4.° Si los beneficios del contingente los obtienen los comerciantes, naturalmente no se da la equivalencia.

Ha habido otros autores que se han ocupado del tema de la equivalencia. Entre ellos, J. Bhagwati, que en un principio consideró dichos instrumentos como equivalentes, en el sentido de que "un tipo arancelario explícito produce un nivel de importaciones que, si se establece «alternativamente» como un contingente, producirá un arancel implícito, igual al arancel explícito (e inversamente, que un contingente producirá un arancel implícito que, si se establece «alternativamente» como un arancel explícito generará en mismo nivel de importaciones)" (200). Para Bhagwati lo anterior sólo es cierto en un limitado número de ocasiones, ya que la equivalencia se destruye, en concreto, cuando se introducen elementos monopolistas en la producción en general o entre los utilizadores del contingente en particular.

---

(199) Vid. W. M. CORDEN: *The Theory...*, op. cit., págs. 213 y sigs.

(200) Vid. J. BHAGWATI: "On the Equivalence of Tariffs and Quotas", en R. E. BALDWIN y otros (ed.): *Trade, Growth and the Balance of Payments*, Chicago, 1965, pág. 248.

H. Shibata (201) ha puesto en relieve, por otra parte, que si bien la definición dada por Bhagwati es adecuada para los fines que éste se propone, no siempre es útil si el objeto del estudio es determinar la equivalencia en relación a los efectos protectores, ya en la reducción de las importaciones, ya con respecto a sus efectos sobre la producción de las industrias nacionales competidoras con las importaciones. Shibata, en su trabajo, analiza el caso de la oferta monopolística de importaciones, lo que complementa el estudio citado de Bhagwati y demuestra asimismo que si bien en ocasiones no hay equivalencia en el sentido antes expuesto, ésta puede darse en sus efectos protectores, aunque la mayoría de las veces la ruptura de una ocasione inevitablemente la de la otra (202).

En un posterior trabajo de Bhagwati (203) se reconoce que la definición dada anteriormente sobre la equivalencia origina dificultades si la situación arancelaria se caracteriza por una discrepancia entre los precios CIF de importaciones y nacional (y de ahí en el arancel implícito) que sea diferente de la producida por el derecho aduanero, por lo que revisa su definición acercándola a la que utiliza el arancel comparable (204).

Por otra parte, parece lógica la posibilidad de combinar un arancel y un contingente, si bien el precio interior se establecerá sólo por uno de ellos, en particular, porque aquel que asigne una mayor discrepancia entre aquél y el precio internacional. Aparecen así los casos de lo que se ha dado en llamar "redundancia" arancelaria o del contingente. Estos últimos, es decir, el que sea redundante puede tener en el caso que se considera la misión de conseguir ingresos o de limitar la cantidad de las importaciones, respectivamente.

---

(201) Vid. H. SHIBATA: "A Note on the Equivalence of Tariffs and Quotas", *American Economic Review*, marzo 1968, págs. 137-142.

(202) Vid. H. SHIBATA: *A Note on...*, op. cit., págs. 141 y sigs., para un esclarecimiento de la significación de la equivalencia y de sus implicaciones para la política comercial, en particular, para el análisis del interesante caso de las llamadas "Restricciones voluntarias a la exportación".

(203) Vid. J. BHAGWATI: "More on the Equivalence of Tariffs and Quotas", *American Economic Review*, marzo 1968, págs. 142-146.

(204) Entre otros trabajos sobre la materia, vid. G. J. YADAV: "A Note on the Equivalence of Tariffs and Quotas", *Canadian Journal of Economics*, febrero 1968, págs. 105-110. T. OPHIR: "The Interaction of Tariffs and Quotas", *American Economic Review*, diciembre 1969. Este último llega a paradójicos resultados sobre la base de la interacción de aranceles y contingentes, como el que bajo ciertas condiciones "un incremento en el arancel puede causar una reducción en el precio (con un incremento en el «output» interior) y puede guiar a una reducción en la producción (con más alto precio). Un incremento del contingente puede reducir y aun eliminar las importaciones reales y elevar la producción interior". Por otra parte, debe tenerse en cuenta, independientemente ya de los trabajos anteriores, que el arancel equivalente de un contingente dado puede variar en el tiempo, por crecimiento de las rentas o por la inflación.

Una de las más importantes diferencias, quizá la principal entre aranceles y contingentes, radica en los ingresos públicos. En efecto, mientras que con los aranceles las recaudaciones aduaneras van siempre al Gobierno, con los contingentes puede que esto no suceda así. Fundamentalmente pueden distinguirse los casos en que las licencias de importación (derivadas de los contingentes) se concedan gratuitamente o por medio de subasta o que haya monopolio en alguno de los sectores comerciales implicados. Si las licencias se conceden gratuitamente y no hay monopolio de exportación en el extranjero, los beneficios del contingente (área *GH EF* de la figura) irán a los que consiguen las licencias, esto es, generalmente a los importadores. En el caso de subasta competitiva de las licencias, lo que no es muy frecuente, los beneficios, al igual que con los aranceles, irán al Gobierno. Si los exportadores, por otra parte, se han organizado monopolísticamente y los importadores no, el beneficio iría a aquéllos. Finalmente, si tanto exportadores como importadores se agrupan en bloques monopolísticos, no podría determinarse nada en concreto. En general, lo normal es que sean los importadores los que obtengan las ganancias del contingente.

Para Vanek, las conclusiones obtenidas en equilibrio parcial son generalmente válidas, por otra parte, en equilibrio general (205).

Los contingentes deben elevar la producción de las industrias competidoras con las importaciones, siempre que éstas sean competitivas, ya que si no podrán reducir incluso su producción de forma semejante a como opera un monopolio.

Señalemos, por último, algunas de las ventajas e inconvenientes de los contingentes. Entre las primeras podemos señalar que son el único medio seguro de limitar las importaciones (particularmente cuando la oferta es inelástica), de difícil evasión, y permiten discriminaciones entre vendedores, además de ser de fácil aceptación política por su sencillez y atracción. Entre los inconvenientes se pueden reseñar los siguientes: que suponen una renuncia al librecambio, que puede llevar a la represalia de otros países y que su determinación puede hacerse de forma un tanto arbitraria, que origine el alejamiento de la máxima eficacia en la asignación de recursos. Su carácter extremadamente restrictivo resulta más acusado, porque no se suelen modificar con la frecuencia de los aranceles y corren el

(205) Vid. J. VANEK: *Comercio...*, op. cit., pág. 295. Para un análisis detallado del efecto de un contingente en equilibrio general puede consultarse W. M. CORDEN: *The Theory...*, op. cit., págs. 221 y sigs. Este último autor preesnta asimismo una síntesis de los efectos de un contingente en las págs. 211 y sigs.

peligro de quedarse pronto anticuados. Por otra parte, no son de fácil administración, tanto porque las subastas, de utilizarse, se prestan mucho a la corrupción, como porque sin el empleo de licencias resulta difícil de fijar cuándo se ha cubierto el cupo permitido por el contingente. La no actuación por precios, sino por orden del Ejecutivo, es otro factor negativo.

3.11. Aranceles y subvenciones.

Los derechos arancelarios y las subvenciones pueden tener efectos análogos sobre el "output" de las industrias competidoras con las importaciones, por lo que se les suele considerar como instrumentos alternativos. La literatura económica, sin embargo, concede un carácter preferencial a las subvenciones como medida de fomento de la producción nacional destacando, en particular, su neutralidad respecto a consumo, al que no llegan los bienes, como en el caso de los aranceles, a precios más altos. Pero estos argumentos a veces ignoran las posibilidades financieras de muchos países, en especial de los en vías de desarrollo, que sólo tras muchos esfuerzos consiguen ingresos suficientes para cubrir los gastos públicos (206).

Corden (207) ha probado rigurosamente las ventajas de la utilización de las subvenciones sobre los aranceles, aspectos fiscales aparte. Pero se ha apoyado, según M. Michaely (208), en una hipótesis muy restrictiva (209), que no es necesaria para demostrar la superioridad de los subsidios.

Sobre la base de precios mundiales dados, Michaely compara ambos instrumentos en un modelo de dos bienes que cuenta con las siguientes hipótesis simplificadoras: especialización incompleta, competencia perfecta, perfecta movilidad de los bienes y ausencia de cualesquiera otras distor-

(206) Para Johnson, la mayor dificultad de establecer impuestos para financiar los subsidios, sobre el establecimiento de aranceles, constituye un caso que requiere "suplementación por mediciones empíricas de sus costes administrativos y los efectos económicos de ambos métodos alternativos de promoción industrial". Vid. H. G. Johnson: "Optimal Trade Intervention in the Presence of the Domestic Distortions", en *Readings of International Trade*, J. Bhagwati (ed.), Penguin, Baltimore, 1970, pág. 189.

(207) Vid. W. M. Corden: *Tariffs, Subsidies, and Terms of Trade*, Económica, agosto 1957, págs. 235-42. Interesante en este tema de subsidios es también J. Graaf: "A Note on the Relative Merits of Tariffs and Subsidies", *South African Journal of Economics*, XV, 1947, págs. 149 y 150.

(208) Vid. M. Michaely: "A Note on Tariffs and Subsidies", *American Economic Review*, septiembre 1967, págs. 888-891.

(209) Vid. W. M. Corden: *Tariffs, Subsidies...*, op. cit., pág. 235. "La distribución interna de la renta no resulta alterada por cualesquiera cambios en el modelo, y puede emplearse el instrumento de las curvas de indiferencias sociales."

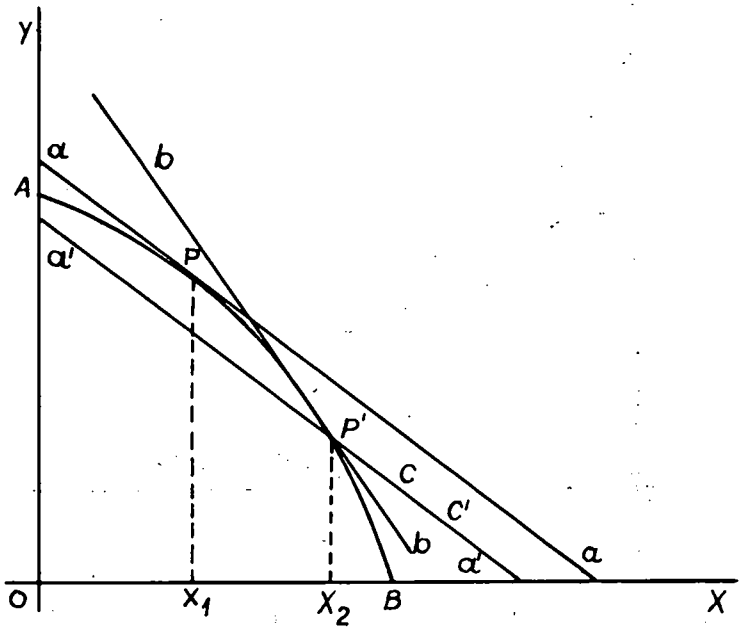


FIGURA 1

siones, tales como economías externas. En la figura 1, *AB* representa la curva de posibilidades de producción o de transformación de los bienes *X* e *Y*, el primero de los cuales se importa, mientras el otro se exporta; y la pendiente de *aa*, la relación de transformación de ambos bienes en el mercado mundial (210).

En librecambio, el punto *P* determina la producción estando el correspondiente al consumo, a su derecha en alguna parte de *aa*. Si se establece un arancel, la relación nacional de transformación pasará ahora a ser *bb*, siendo en este caso la producción fijada por *P'*, y el consumo, por ejemplo, por *C*, situado éste sobre la nueva línea *a'a'* de posibilidades de consumo. La producción aumenta en consecuencia desde OX_1 a OX_2. Si en lugar del arancel se hubiera concedido una subvención de igual tipo, que a través de las oportunas transferencias hubiese dejado las rentas como con aquél (lo que si bien deja la distribución de la renta inalterada por el método de recaudación impositiva no excluye la redistribución de rentas inducidas por variaciones en los precios relativos), la línea de transformación

(210) Vid. M. MICHAELY: *A Note...*, op. cit., pág. 889.

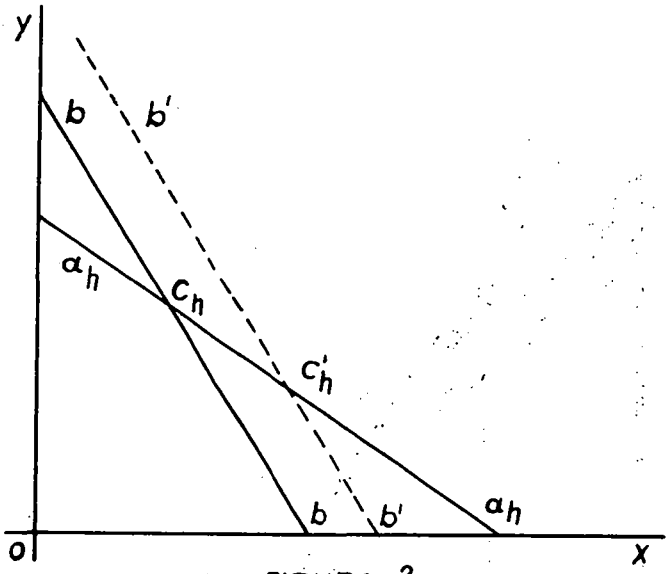


FIGURA 2

permanecería en *bb*, el punto de producción en *P'* y la línea de posibilidades en *a'a'*. Pero ahora en bien *X* sería más barato en relación al *Y*, y, por tanto, *C* pasaría, por ejemplo, a *C'*; es decir, la relación de sustitución para los consumidores nacionales variaría (211).

Para demostrar que *C'* es superior a *C*, Michaely se apoya en la figura 2 que presenta el caso de un consumidor nacional, *H*. Para el arancel, el consumo de este individuo es C_h (estando el de la economía en *C*, de la figura 1); para una subvención la línea de posibilidades de consumo es $a_h\, a_h$. Pero ahora, y suponiendo que los consumidores reaccionan ante las variaciones relativas de los precios, el punto que determina el consumo será C'_h y como C_h es todavía posibilidad abierta, evidentemente aquél debe ser superior a éste. Si se generaliza la anterior deducción para el resto de los consumidores, se obtiene la misma conclusión para el conjunto de la economía.

La comparación anterior entre aranceles y subvenciones debe completarse con análisis de ambos instrumentos cuando existen distorsiones internas, es decir, divergencias entre las relaciones de precio de las mercancías y sus tipos marginales de transformación, producidas por economías

(211) Vid. M. MICHAELY: *A Note...*, op. cit., págs. 889 y 890.

y deseconomías externas, monopolios (212), inmovilidad de los factores, etcétera. Bhagwati y Ramaswami resuelven este problema por el análisis de las características de la solución óptima; así, una solución óptima se caracteriza por la igualdad entre los tipos extranjeros de transformación (TET), los tipos nacionales de transformación (TIT) y los tipos interiores de sustitución en el consumo (TIS). Si un país tiene poder monopolista en el comercio, la solución en librecambio se caracterizará por: TIS=TIT $\neq$ $\neq$ TET, pudiendo lograrse por la introducción de un arancel adecuado que TIS = TIT = TET. Por otra parte, una subvención (impuesto) sobre la producción nacional de bienes importables (exportables), si bien igualaría TIT con TET, destruiría la equivalencia entre TIT y TIS. Por todo lo anterior, se deduce que cualquier "impuesto con subsidio" es inferior a un arancel óptimo, así como que puede ser imposible idear un "impuesto-con-subsidio" que proporcione mayores beneficios que el libre comercio (213).

Análogamente a lo anterior, Bhagwati y Ramaswami argumentan que, si existen distorsiones nacionales, en libre cambio se produciría TET = = TIS $\neq$ TIT, mientras que con un arancel adecuado, si bien TET = TIT, se destruiría la igualdad entre TIS y TET. Por tanto, ambos autores deducen que no puede existir ningún arancel que proporcione una solución superior a la de libre comercio. La solución óptima en este caso caso sería una combinación de impuestos y subsidios sobre la producción interior que podría proporcionar la igualdad entre los tres tipos mencionados (214). En otras palabras: Un arancel no es necesariamente superior al libre comercio o a un subsidio a la exportación (importación), siendo la política que proporciona mayor bienestar la derivada de la conjunción de impuestos y subsidios sobre la producción nacional. Por todo ello, y similarmente a como existe un arancel óptimo para tratar las diferencias entre precios exteriores y TET, hay un subsidio óptimo (o una equivalente sub-

(212) Vid. W. M. CORDEN: *Monopoly, Tariffs and Subsidies*, Económica, febrero 1967, págs. 50-58, para un análisis de aranceles y subsidios en equilibrio parcial ante la presencia de monopolio en una industria competidora con las importaciones; y J. BHAGWATI y M. C. KEMP: "Ranking of Tariffs under Monopoly Power in Trade", *Quarterly Journal of Economics*, marzo 1969, para un estudio del nivel de los aranceles cuando hay monopolio.

(213) Vid. J. BHAGWATI y V. K. RAMASWAMI: "Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimun Subsidy", in *Trade, Tariffs and Growth*, MIT Mass., 1969, pág. 296.

(214) Y la misma conclusión es aplicable a las subvenciones al comercio, que se dirige al comercio "exterior" cuando el problema a tratar es uno de distorsiones nacionales.

vención e impuesto) para los casos de discrepancia entre precios interiores y TIT (215).

A la hora de analizar la viabilidad práctica de su argumentación, Bhagwati y Ramaswami consideran erróneas las proposiciones que mantienen la imposibilidad de recaudar impuestos, en formas no distorsionantes para cubrir las subvenciones; y la más fácil estimación del problema con subvenciones que con aranceles, ya que con las primeras deben conocerse sólo las divergencias entre las relaciones de precios de los bienes y TIT, mientras que los aranceles exigen la determinación de TIS (que implica el conocimiento del nivel de renta y del punto que fija el consumo). Además, en casos como el de las industrias nacientes, un arancel puede ser de más difícil abolición (216).

Kemp y Negishi (217) critican el trabajo de los anteriores autores, considerando erróneas las siguientes proposiciones subsidiarias (aunque reconocen la validez de las conclusiones principales): 1.° No existe ningún arancel (subsidio a la exportación) que proporcione mayor bienestar que el librecomercio cuando hay distorsiones nacionales; y 2.° No puede existir ninguna combinación de subsidios e impuestos sobre la producción que sea superior a la no intervención cuando el país tiene poder monopolístico. Respecto a la primera proposición, y para demostrar su falta de validez, parten de una situación de equilibrio en libre comercio, en la cual se consumen algunas cantidades de cada mercancía y que resulta perturbada por el establecimiento de un arancel. "En el punto de equilibrio inicial hay una curva de indiferencia social tangente a la línea de precio mundial; de aquí que el tipo de cambio de la pérdida de consumo por unidad de incremento en el arancel es cero. El tipo de cambio de la pérdida de la producción, sin embargo, no es cero, porque en el equilibrio inicial «outputs» competitivos reducen la línea de precio. Así, el tipo neto de cambio de bienestar no debe ser cero, y se puede asegurar que existe un arancel que proporciona un equilibrio superior al de libre comercio... Supongamos que el tipo neto de cambio en el bienestar por unidad de in-

(215) Vid. J. BHAGWATI y V. K. RAMASWAMI: *Domestic Distortions...*, op. cit., páginas 296 y 297. Estos autores estudian asimismo críticamente en las páginas 297 y siguientes dos importantes aportaciones sobre las divergencias entre precios nacionales y tipos marginales de transformación: Haberler y las economías externas; y Hagen y los salarios diferenciales en industria y agricúltura.

(216) Vid. J. BHAGWATI y V. K. RAMASWAMI: *Domestic Distortions...*, op. cit., página 307.

(217) Vid. M. C. KEMP y T. NEGISHI: "Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimun Spbsidy", *Journal of Political Economy*, núm. 6, noviembre-diciembre 1969, págs. 1011-13.

cremento en el arancel es positivo en el librecomercio, y que el tipo de derecho aumenta continuamente. Eventualmente, la ganancia de la producción marginal debe desaparecer, mientras que la pérdida de consumo marginal es siempre no negativa. Puede asegurarse, por tanto, que existe un arancel óptimo positivo. Podemos asegurar también que, sobre la base de que se consume alguna cantidad de cada mercancía, nunca es óptimo compensar completamente la distorsión. Es posible, realmente, que la completa compensación pueda ser inferior al librecomercio" (218).

Posteriormente, Bhagwati, Ramaswami y Srinavasan (219) han tratado el tema nuevamente, demostrando que las afirmaciones de Kemp y Negishi son casos especiales del primero de los dos teoremas de la "segunda mejor" siguientes: 1.° Si en libre cambio, dos de las variables, TET, TIT y TIS son iguales, y no puede aplicarse ninguna medida que asegure la igualación de todas ellas, habrá alguna intervención que eleve el bienestar sobre su nivel de librecambio, aunque destruya la igualdad de aquellas dos; y 2.° Si en libre cambio, las tres variables tienen valores diferentes y no pueden aplicarse medidas que aseguren su igualdad, no hay ninguna intervención que eleve el bienestar.

Johnson, por otra parte, y enfrentado con el mismo problema de la presencia de distorsiones nacionales, ha llegado a las conclusiones: 1.ª La existencia de tales distorsiones no requiere intervenciones correctoras en forma de impuestos sobre el comercio internacional (deducción obtenida de las condiciones marginales del óptimo de Pareto que exigen la igualdad de aquellas variables), sino más bien gravámenes y subsidios sobre el consumo, la producción o la utilización de los factores; y 2.ª Los impuestos y subsidios sobre el comercio internacional no aumentan necesariamente el bienestar obtenible en comparación con una situación de libre comercio (lo que se demuestra como aplicación de la teoría de la segunda mejor) (220).

---

(218) Vid. M. C. KEMP y T. NEGISHI: *Domestic Distortions...*, op. cit., página 1012. Con respecto a la segunda proposición, ambos autores expresan que existe siempre un arancel junto a un subsidio "segundo mejor" diferente de cero que proporciona un equilibrio superior al de libre comercio, aunque omite la prueba.

(219) Vid. J. BHAGWATI, V. K. RAMASWANI y T. N. SRINAVASAN: "Domestic Distortions, Tariffs, and the Theory of Optimun Subsidy: Some Further Results", *Journal of Political Economy*, núm. 6, noviembre-diciembre 1969, págs. 1005-1010.

(220) Vid. H. G. JOHNSON: *Optimal Trade...*, op. cit., págs. 190 y sigs.

3.12. OTRAS FORMAS PROTECCIONISTAS.

Existen otras numerosas formas restrictivas del comercio (221) entre las cuales cabe considerar el comercio de Estado y el llamado proteccionismo administrativo.

El comercio de Estado (222) puede tener también efectos protectores y recaudatorios análogos a los aranceles. Su acción se comprende sin dificultad si se considera un país cuyo Estado controla monopolísticamente un producto. La venta de éste en el interior de la nación a precio superior al de su adquisición en el extranjero, aun siendo productos exentos de derechos aduaneros, proporciona unos beneficios fiscales similares a los derivados de los aranceles; el efecto protector surge, por otra parte, cuando el precio de compra del bien en el interior del país con comercio de Estado excede al de su adquisición en el exterior. Esto último equivale a una subvención implícita e indirecta (223).

Respecto al proteccionismo administrativo, puede considerarse como un conjunto de medidas o disposiciones que pueden tener un acusado efecto en la circulación de los bienes. Entre esas medidas pueden citarse las de las marcas de origen, el cumplimiento de ciertas normas sanitarias, los trámites complejos para verificar las importaciones, etc. En conjunto, su efecto acentúa la rigurosidad de un arancel. A veces este proteccionismo se manifiesta a través de la aplicación de la ley que hacen los funcionarios encargados de su ejecución (tramitación lenta, etc.). Algún autor lo ha denominado proteccionismo "frío", considerando que es difícil protegerse de él, porque continuamente va adquiriendo formas nuevas de imposible previsión en la celebración de negociaciones. En general, se considera que todo lo expuesto para los aranceles es íntegramente aplicable a este proteccionismo (224).

---

(221) Entre ellas, los acuerdos sobre mercancías y bilaterales, sobre los que puede encontrarse información en C. P. KINDLEBERGER: *Economía Internacional*, op. cit., págs. 258 y sigs., y 262 y sigs., respectivamente. Otras formas se detallan en H. B. KILLOUGH y L. W. KILLOUGH: *International Economics*. D. Van Nostrand, Princeton, Nueva Jersey, 1960, pág. 188.

(22) F. D. HOLLMAN: "Comparison of diferent forms of trade barriers", *Review of Economics and Statistics*, mayo 1969, pág. 159. En este trabajo se considera también el significado de las diferencias entre los precios internacionales y nacionales como medida de la protección.

(223) Un tema relacionado con esto, el de la discriminación de precios que permite obtener mayores beneficios cuando varios mercados tienen elasticidades diferentes, por el establecimiento del precio más alto en el de más baja elasticidad, puede analizarse con detalle en C. P. KINDLEBERGER: *Economía*..., op. cit., páginas 270 y siguientes.

(224) Vid. G. HABERLER: *El Comercio*..., op. cit., págs. 370 y sigs.

Finaliza aquí esta parte del trabajo en la que se han analizado los efectos de los aranceles cuando existen distorsiones e imperfecciones en el mercado. El estudio de los diversos argumentos proteccionistas ha sido completado, por otra parte, con un análisis de los aranceles comparativamente a otros instrumentos que producen efectos análogos.