

**POLITICA COMERCIAL,
¿PROMOCION DE EXPORTACIONES
O SUSTITUCION DE IMPORTACIONES?**

Javier León Astete

RESUMEN

Durante las últimas décadas, los gobiernos de los países en vías de desarrollo han adoptado políticas de sustitución de importaciones como modelo de crecimiento. Sin embargo, estas políticas, estructuradas con complejos sistemas arancelarios y para-arancelarios, no han tenido resultados satisfactorios para muchos países. En este artículo se pretende dar algunas pautas para determinar si la protección a las importaciones es efectiva o, si por el contrario, distorsiona los precios relativos de tal forma que los otros sectores económicos se ven seriamente perjudicados. El autor sostiene que mediante diversos mecanismos el sector exportador es el que siempre resulta perjudicado por la incidencia negativa de las tarifas a la importación. En suma, un país en desarrollo sólo podrá tener un sector de sustitución de importaciones bien protegido o un sector exportador no tradicional bien orientado; pero no podrá soportar ambos al mismo tiempo en escala significativa.

ABSTRACT

During the last decades, governments of Third World Countries have adopted policies of importation substitution as development strategies. Nevertheless, these policies, built with complex tariff and non-tariff prohibition systems have not obtained satisfactory results for many cases. This article pretends to give some guidelines to determine if importation (HEDGING/PROTECTION) is effective or not. Also analyzes relative prices with the objective to see if other economic sectors are seriously damaged. The author says that through different mechanisms, the exporting sector is damaged by the negative incidence of importation tariffs. In short, a developing country would only be able to have a well protected substitution sector or a well oriented non-traditional exporting sector; but never both at the same time with the same degree of importance.

1. Algunas Consideraciones sobre Política Comercial y Protección

Comúnmente, cuando se trata el tema de aranceles y protección de la industria nacional, asociamos estos términos al concepto de "quién gana y quién pierde" con estas medidas, el análisis más directo y sencillo nos indica que los principales perjudicados son los productores extranjeros y los consumidores de bienes importados sujetos a aranceles. Un enfoque más profundo nos permite distinguir que dentro del grupo de "consumidores nacionales", no sólo están las familias, sino también industrias que utilizan estos bienes como insumos dentro de su proceso productivo; por lo tanto el análisis de la incidencia de

la protección es mucho más amplio y complejo de lo que parece a primera vista.

Para analizar los efectos de la Política Comercial es necesario dividir todo el universo de bienes y servicios en dos grandes grupos: transables y no-transables. La principal diferencia entre los primeros (importables y exportables), y los últimos, es la forma en que se determina el equilibrio de mercado.

Así, en los bienes transables, el precio nominal en moneda nacional viene definido en última instancia, por el precio internacional correspondiente, dada una estructura de protección y un tipo de cambio mientras que la cantidad transada internamente se determina por las condiciones de oferta y demanda nacionales. En

el caso de bienes no transables, tanto el precio como la cantidad negociada son determinados por las condiciones de oferta y demanda internas.

Dentro de los importables, debemos considerar también aquellos productos domésticos que, aunque no se comercien internacionalmente, son sustitutos perfectos con sus similares importados. Por otro lado, el grupo de bienes no-transables incluye principalmente a los servicios, los cuales en su mayoría son intensivos en mano de obra. En una primera aproximación, este hecho nos permite asociar dicho precio a los salarios nominales.

El tema de la política comercial ha sido tratado extensamente. En efecto, los economistas clásicos estudiaron el problema de la protección, desde el punto de vista de las ventajas comparativas y de la eficiencia; donde la protección a las importaciones tiene un claro costo, al reducir el grado de especialización, debido a que se incentiva la producción nacional de bienes que sustituyen a las importaciones originando una reducción de los recursos utilizados para producir bienes exportables y disminuyendo, por lo tanto, el volumen de comercio internacional. En este sentido, la protección afecta a las exportaciones al no fomentar la producción de este tipo de bienes. La limitación del modelo clásico, para determinar quienes soportan el costo de la protección, es el supuesto de que todos los bienes son transables: importables o exportables.

Posteriormente este modelo fue ampliado al tomar en consideración el efecto de las políticas comerciales sobre los insumos que utilizan las industrias. Con esta modificación, si aplicamos un arancel a las importaciones, se produce un cambio en los precios relativos: el precio de los bienes importables aumenta, comparado con el precio de los bienes exportables. En consecuencia, la retribución al factor en que es intensiva la industria nacional que produce bienes importables, se eleva con respecto a

la retribución del factor en que es intensiva la industria que produce bienes exportables. De este modo los productores de exportables pueden ver que el precio de los insumos que utilizan intensivamente aumenta, mientras que el precio de su bien final no se altera.

Sin embargo, al persistir aún la clasificación de todos los bienes como transables, sólo podemos determinar la incidencia de la protección en términos de los factores de producción. Muy vinculado a este principio está el concepto de protección "efectiva", el cual enfatiza en el valor agregado, más que en el valor del producto final. Con la introducción de los bienes no transables, se permite replantear el análisis de la protección y su incidencia dentro de diversos sectores.

2. La Protección a las Importaciones como Impuesto Implícito a las Exportaciones

Al considerar dentro del modelo los bienes no-transables, podemos determinar la distribución de los costos y beneficios de la protección entre diversos sectores económicos.

Supongamos que se establece una tarifa a las importaciones; ésta aumenta el precio de los importables con respecto a los exportables y, en un primer momento, también con respecto a los no-transables. El incremento en el precio doméstico de los importables induce a un desplazamiento de la demanda de estos bienes hacia los exportables y/o no-transables. Al mismo tiempo, los productores encontrarán más ventajoso ofrecer bienes competitivos con los importables, reasignándose los recursos de los sectores que producen no-transables y/o exportables, hacia las actividades dedicadas a la sustitución de importaciones.

La reducción de la oferta y el incremento en la demanda por los bienes no-transables, obliga a que su precio se eleve para llegar a un nuevo equilibrio. En el ca-

so de los exportables, el precio no se puede modificar debido a que se determina en el exterior; por lo tanto, el ajuste hacia el equilibrio en este mercado se logra exportando menos y vendiendo más exportables en el mercado interno.

Así, la tarifa **no sólo** incrementa el precio interno de **los** importables relativo a los exportables y no transables; sino también el precio relativo de los no transables con respecto a los exportables. Una tarifa reduce, por lo tanto, el ingreso real de los exportadores, tal como lo haría un impuesto explícito.

Supongamos por ejemplo, que se impone una tarifa uniforme del 50 o/o a todas las importaciones; asumamos que, debido al razonamiento anterior, el precio de los no-transables sube en 30 o/o, permaneciendo constante el precio de los exportables. Con estos resultados podemos afirmar que el precio de los importables sólo se ha incrementado en un 15 o/o con respecto a los no-transables (1.5/1.3-1), mientras que el precio de los exportables ha caído en un 23 o/o, con respecto a los mismos bienes (1/1.3-1). En otras palabras, una tarifa uniforme del 50 o/o, tiene el mismo efecto que un arancel del 15 o/o a las importaciones y un impuesto del 23 o/o a las exportaciones, en el sentido de producir los mismos precios relativos.

Como los bienes no-transables son principalmente servicios intensivos en mano de obra, sus precios están muy relacionados con el nivel general de salarios.

Dada la similitud entre estas dos variables, y la importancia de los salarios dentro de los costos de producción; es práctico y útil medir el efecto neto de la protección sobre cualquier sector en particular, por medio de la comparación del cambio en el precio de su output, con el cambio en los salarios.

Diremos que un sector disfruta de una protección positiva "verdadera" cuando la política comercial incrementa el precio de su output más que los salarios; en

cambio cuando los salarios suben más que el precio del output, diremos entonces que ese sector está siendo taxado por la protección.

La distribución del costo de la tarifa depende del grado de sustitución existente entre los tres tipos de bienes. En ciertas circunstancias, dicho costo puede incidir íntegramente sobre el sector exportador. Por ejemplo, si asumimos que existe un alto grado de sustitución entre los bienes no transables e importables; una tarifa uniforme a las importaciones, elevará el precio de ambos bienes relativo a los exportables en un porcentaje igual al de la tarifa; lo cual significa que el total del impuesto es pagado por los exportadores, en la forma de una reducción de su poder de compra sobre bienes importables y no-transables.

Del mismo modo, si los exportables y los no transables son sustitutos perfectos, la imposición de un arancel a las importaciones, incrementa el precio relativo de importable con respecto a los otros dos bienes, por un monto igual al de la tarifa; constituyéndose en un subsidio puro para los productores nacionales de bienes que sustituyen importaciones. Entre los dos extremos de sustitución de los no transables con los transables, siempre el sector exportador resulta perjudicado por la incidencia negativa de las tarifas a la importación.

Es innegable que la protección del sector que sustituye importaciones implica un costo para los otros sectores; es igualmente evidente que el volumen de comercio internacional puede declinar como consecuencia de la protección. Aún más, ciertas actividades relacionadas con la exportación pueden simplemente dejar de existir, siendo las más afectadas, aquellas que en el uso de sus inputs (materias primas), son similares a las del sector protegido; esta situación es idéntica al caso de dos empresas dentro de una misma industria, una sujeta a impuesto, mientras que su similar goza de un subsidio.

La observación anterior es particularmente relevante en los países en desarrollo, donde es común encontrar la división de exportaciones en tradicionales y no-tradicionales. La distinción generalmente se refiere a nada más profundo que el comportamiento histórico de las exportaciones; pero tiene una gran relevancia en el proteccionismo de los países. Las exportaciones no-tradicionales son típicamente más vulnerables, a cualquier tipo de impuesto explícito o implícito, que las exportaciones tradicionales; debido a que las primeras son generadas por procesos industriales muy similares a los del sector que sustituye importaciones (con respecto al uso de la materia prima).

Otra causa de la vulnerabilidad del sector exportador no tradicional, se debe a que los factores que utilizan en su proceso productivo tienen una gran movilidad entre sectores. Esto implica que cualquier impuesto no puede ser internalizado mediante la disminución de costos de producción; teniendo como única alternativa la reducción en los beneficios de los productores. Ante esta situación las empresas marginales encontrarán ventajoso salir de la industria, dado que su capital es lo suficientemente móvil como para hacerlo.

El caso de las exportaciones tradicionales (minería, agricultura), es distinto por dos razones: primero, el costo del recurso natural dentro del costo total ocupa un gran porcentaje, además, el uso de los factores productivos (tierra), no tiene otra alternativa fuera de la agricultura o la minería. Si se impone un impuesto implícito a las exportaciones tradicionales, los productores de estos bienes transferirán este costo, a los propietarios de la tierra, quienes verán disminuida su venta implícita y el valor de su activo.

El resultado final es que el sector no-tradicional exportador tiende a desaparecer, o nunca salir de su estado tradicional, al verse enfrentado a políticas de sustitución de importaciones. De este modo la

elección de un país en desarrollo es muy simple: él puede tener un sector de sustitución de importaciones bien protegido o, un sector exportador no tradicional (industrial), bien orientado; pero no se puede tener ambos al mismo tiempo y en la escala significativa.

3. Los Mecanismos del Impuesto Implícito

Cuando hablamos de protección nos referimos a todo tipo de política que tiene por objeto promover la industria doméstica, por medio de la discriminación contra los bienes producidos en el exterior; ésto es, políticas que eleven el precio de los importables relativo a los no transables y exportables.

La protección adopta diferentes formas, siendo las más transparentes los impuestos a las importaciones; todas las otras (cuotas, preferencias del gobierno a productores nacionales, etc.) tienen el mismo efecto cualitativo que las primeras en tanto que el gobierno puede replicar sus efectos con tarifas. En otras palabras, la incidencia de todos los demás tipos de protección puede ser analizada como si su origen fuese una tarifa; de este modo, el análisis puede resumirse a un caso donde exista una sola Tarifa Uniforme Equivalente, que sustituya la estructura tarifaria vigente, en el sentido de que, al reemplazar a todas las restricciones existentes, produce el mismo volumen, pero no la misma composición de comercio exterior.

La protección es un impuesto a las importaciones; los importadores pagan los aranceles por cuanto ellos son los que giran el cheque para el Tesoro Público. No obstante, ésto no es lo importante, ya que el importador puede hacer dos cosas para evitar ser él quien pague el impuesto: en primer lugar, puede hacer que se reduzcan los precios que paga a los productores extranjeros al contraer el volumen de sus importaciones (compras). En este caso los

productores extranjeros pagan en cierta medida el monto de la protección, sin embargo, para que lo anterior sea posible el país o el importador debe tener suficiente poder como para afectar el precio de los productos que compra al exterior; para nuestro país, este no es el caso.

La segunda y más común reacción a la imposición de una tarifa, es que los importadores traspasen el incremento de costos a los consumidores nacionales de sus bienes; en este caso, los impuestos a las importaciones son pagados en último término por los que compran productos importados. Existen al menos tres caminos por los cuales, el alto precio de las importaciones afecta a los exportadores:

1) Efectos Directos en el Costo de los insumos importados por los exportadores

Muchos exportadores compran inputs sujetos a protección, incrementando costos de producción, los cuales deben ser absorbidos por ellos mismos. La razón de esta absorción es que los exportadores trabajan en un medio en el cual no tienen mucha posibilidad de afectar los precios que ellos reciben por los bienes que venden, haciendo imposible transpasar los incrementos en costos a los consumidores extranjeros. El efecto de largo plazo de este hecho, es la contracción en la producción de exportables. Este argumento puede ser extendido a todos aquellos bienes producidos internamente que se utilizan como insumos en la producción de exportables y que son sustitutos cercanos de los importables. El efecto de la tarifa sobre un bien importable cualquiera, incrementa el precio de ambos: el importado y el nacional sustituto de éste.

2) Efectos inducidos de los costos de mano de obra sobre los exportadores

La protección también incrementa otro tipo de costos a los exportadores.

Mayor protección implica mayores precios que elevan el costo de vida, originando la correspondiente demanda de mejores salarios por parte de los trabajadores. A esto se puede agregar por una variedad de razones que en muchos países, especialmente los que tienen ventajas comparativas en recursos naturales, las industrias más protegidas son aquellas intensivas en mano de obra. La protección conduce a la expansión del sector protegido; expansión que viene acompañada de una reasignación de la oferta de mano de obra de otros sectores hacia el protegido, elevando los salarios nominales. Estos mayores salarios se generalizan a toda la economía, afectando nuevamente a los exportadores.

3) Repercusiones internacionales

Protección, significa que las importaciones desciendan. Para un país, las importaciones representan exportaciones de de otros países; por lo tanto la protección necesariamente disminuye sus ganancias, y su posibilidad de importar.

Como en el comercio tiende a equilibrarse en el largo plazo, la caída de las exportaciones extranjeras significa una reducción en la demanda de esos países por nuestras exportaciones. Este es otro camino mediante el cual la protección afecta a los exportadores.

4. Precios Relativos y Tarifas "Verdaderas"

En esta subsección las ideas explicadas antes son resumidas, introduciendo el concepto de tarifas "verdaderas". Todos los bienes producidos y consumidos en la economía son clasificados como exportables, importables y no-transables. Por razones de simplicidad asumimos que el país no tiene poder internacional de compra, es decir, es un tomador de precios.

Supongamos una economía en la cual inicialmente no existe ninguna restricción al comercio, y que se establece un

arancel uniforme a todas las importaciones. Por las razones antes desarrolladas, la existencia de esta restricción provoca, a través de efectos sustitución en producción y demanda, un incremento en el precio de los no-transables (salarios). La protección a las industrias nacionales competidoras de importaciones, da origen al incremento en los salarios, el cual será menor que el incremento inicial en la tarifa única.

El grado de sustitución entre no-transables e importables, es crucial para determinar la distribución de la protección, y puede ser resumido en lo que llamamos Elasticidad del Precio Relativo No-Transable-Exportable con respecto al Precio Relativo Importable-Exportable (mas conocida como Omega). Este parámetro nos indica cuál es la variación porcentual en el primer precio relativo (no-transable-exportable), debido a un cambio porcentual en el segundo (importable-exportable). Cuando esta elasticidad es cercana a la unidad, los importables y los no transables serán sustitutos perfectos; así, el precio de uno en términos del otro no cambiará; en este caso, el incremento de salarios será aproximadamente igual al impuesto a las importaciones. Si la elasticidad es cercana a cero, los no transables y exportables son sustitutos cercanos y el incremento en los salarios será aproximadamente cero.

Un argumento similar se puede aplicar al caso de un subsidio único a las exportaciones; si la elasticidad es cercana a la unidad, los exportadores reciben íntegramente el subsidio. Alternativamente, si la elasticidad es cercana a cero, la promoción de exportaciones vía subsidios conducirá a un aumento en los salarios, dañando los intereses de las firmas que compiten con las importaciones; realmente, si la elasticidad es pequeña, la promoción de exportaciones es inadvertidamente un subsidio al consumo de bienes importados.

Estas observaciones tienden a aclarar el concepto de tarifas y subsidios

"verdaderos". En términos del ejemplo anterior, ambos son definidos como el cambio proporcional del precio final relativo a los salarios (precio de los no transables). Supongamos que la elasticidad antes mencionada (Omega), tiene un valor de 0.6, y que la estructura tarifaria existente es tal, que puede ser expresada en términos de una tarifa uniforme equivalente igual al 60 o/o. En esta situación la protección "verdadera" a la industria nacional que sustituye importaciones será de 20 o/o, es decir, el precio de los importables crece en sólo 20 o/o, más que los salarios (el precio de los no-transables); por otro lado el sector exportador es fuertemente taxado con un impuesto implícito del 25 o/o. Puesto de otro modo, los mismos resultados pueden ser obtenidos con una tarifa del 20 o/o y un impuesto implícito del 25 o/o a las exportaciones.

Es probable que existan muchas personas que estén dispuestas a defender una tarifa proteccionista del 60 o/o a las importaciones, pero es menos probable que existan personas dispuestas a aceptar y defender una estructura tarifaria que implique un impuesto a las exportaciones del 25 o/o y un arancel a las importaciones del 20 o/o. Sin embargo, las dos alternativas son idénticas en el sentido de producir los mismos ingresos reales y el mismo grado de eficiencia económica.

5. El comportamiento de los exportadores frente a la política comercial

La pregunta evidente que se puede plantear a continuación es la siguiente. ¿Si los exportadores son tan fuertemente taxados como se argumenta, por qué no reaccionan y resisten mas vigorosa y continuamente a la política comercial? Existen cuatro razones para que tal cosa no suceda. En primer lugar, el mecanismo mediante el cual la protección es transformada en un impuesto implícito a las exportaciones es bastante complejo e "invisible".

En segundo término, los procesos políticos generalmente están sesgados en favor de la protección a la industria nacional, debido a que los costos privados de la liberalización son directos y visibles, mientras que aquellos asociados con el aumento de la protección son indirectos. Los costos vinculados con la protección son poco evidentes, ya que el proceso de construcción de toda la estructura tarifaria toma décadas, siendo los ajustes relativamente pequeños. De este modo, quienes pierden encuentran muy difícil establecer una relación entre sus dificultades y la protección por sí misma; mientras que los beneficiarios (empresas que compiten con las importaciones) están completamente enteradas del valor de la protección.

En tercer lugar, el sector industrial dentro de cualquier país es relativamente móvil entre sectores. Con cierto grado de protección ellos saben que tienen el mercado interno asegurado, mientras que con una política de promoción de exportaciones, posiblemente intenten buscar mercados en el exterior. En cualquier situación la relativa movilidad hace que este sector no sea muy organizado (ya que no siente necesidad), para defenderse de medidas proteccionistas. La situación es diferente para las exportaciones tradicionales (agricultura y minería), quienes ven afectados sus ingresos debido a la protección, ya que ellos no pueden reasignar sus recursos. Quizá esta es la razón por la cual los exportadores como un todo son grupo poco cohesionado, salvo los mineros y agroexportadores, quienes sí se oponen a la protección (cuando no pueden trasladar sus costos a los propietarios de la tierra).

En cuarto lugar, el impuesto implícito a las exportaciones debido a la protección, puede ser tan alto que algunos "potenciales" exportadores no puedan desarrollarse. Estos exportadores no tienen bases tangibles de protesta. Más aún, en la mayoría de nuestros países, las empresas exportadoras son generalmente firmas afor-

tunadas, las cuales probablemente están menos preocupadas sobre la diferencia entre una mayor o menor protección, que las empresas protegidas, las cuales enfrentarían un mínimo beneficio en ausencia de protección. En general, las firmas rara vez atacan el principio de protección ya que ninguna puede estar segura de cuando necesitará de él.

6. Política comercial y **tarifas** "verdaderas": El caso Peruano

En este acápite determinaremos cuál es el grado de protección "verdadera" que tienen los productores nacionales de bienes importables y el impuesto implícito que deben pagar los exportadores debido a esa protección.

6.1 La tarifa uniforme equivalente: Estimación para el caso Peruano.-

Como se mencionó anteriormente, si los aranceles y subsidios fuesen uniformes, el cálculo de la incidencia de la protección sería sencillo; pero la existencia de subsidios y aranceles diferentes, así como restricciones cuantitativas, nos conducen a la necesidad de estimar una tarifa uniforme equivalente del conjunto de restricciones al comercio exterior. Esta tarifa se define como aquel valor que al reemplazar a la estructura tarifaria vigente, reproduce el mismo volumen (pero no composición), de comercio exterior. Tomando una tasa de arancel del 6 o/o para 1948, se calculan diversas tarifas para subperíodos de cinco años. Los resultados se presentan en el Cuadro No. 1.

En un primer momento, apreciamos un alto grado de liberalización, aproximadamente hasta 1958, a partir de ese año la tasa de arancel uniforme equivalente va aumentando, a un máximo de 256 o/o, en el período 1969-1973. Posteriormente se inicia un descenso, llegando a 90 o/o en el último subperíodo.

Cuadro No. 1

**CALCULO DEL ARANCEL UNIFORME
EQUIVALENTE (Teq)**

Sub-período	Teq	Teq
1949-1953	- 8.03	5.35
	11.06	
	15.21	
	3.42	
1954-1958	10.21	29.98
	39.42	
	42.15	
	28.13	
1959-1963	28.36	71.16
	99.92	
	74.21	
	82.16	
1964-1968	67.14	133.01
	184.58	
	160.15	
	120.16	
1969-1973	189.36	256.00
	303.66	
	250.81	
	280.16	
1974-1978	150.42	181.67
	207.96	
	200.15	
	168.13	
1979-1982	100.21	91.34
	98.83	
	86.15	
	80.15	

Nota: Considera 6 % como nivel arancelario en 1948. Tomado de J. Noqué (1984). Trade, Employment and Growth in Perú.

Fuente: Valdés A. y León Astete Javier. Política Comercial y Tarifas Verdaderas en el Perú 1940-1983. Documento de Trabajo. Universidad del Pacífico.

Claramente la tendencia del arancel uniforme equivalente, señala al período 1969-1978, como aquel con mayor grado de protección a las importaciones. Podría pensarse que a partir de 1980, con el anterior gobierno, el grado de liberalización debería haber sido mayor que el señalado (91.34 o/o); sin embargo, no basta que las tasas de arancel disminuyan para que se

de un ajuste inmediato en los precios, ya que éstos reaccionan con cierto retardo, de modo que dentro del 91.34 o/o todavía se consideran los efectos sobre precios de la estructura tarifaria anterior. Debe tenerse en cuenta que las estimaciones tienen bastantes limitaciones, por lo tanto es mejor circunscribir su campo a las aplicaciones inmediatas.

6.2 La elasticidad precio relativo no transable-exportable con respecto al precio relativo importable-exportable:

Estimación para el caso peruano.

"Omega" es estimada para el Perú sobre la base de una serie de datos mensuales que comprenden el período 1940-1983; su valor se encuentra en un rango definido entre 0.60 y 0.70. Este parámetro nos está indicando que existe una fuerte relación de sustitución entre importables y no transables.

Por ejemplo, la existencia de una tarifa uniforme de 50 o/o a las importaciones, significa un subsidio implícito a los productores nacionales de importables de sólo 15.4 o/o, mientras que representa un impuesto implícito del 23.1 o/o para el sector exportable (suponiendo "Omega" igual a 0.6). Así, la política de fijar aranceles con objeto de fomentar la sustitución de importaciones es poco eficiente, ya que el alto grado de sustituibilidad existente entre no transables e importables, hace que toda protección sea amortiguada. Más aún el incremento en el precio de importables y no transables no es acompañado por un aumento en el precio de los exportables, dando lugar al impuesto implícito antes mencionado, sobre dicho sector.

6.3 Los subsidios y tarifas "verdaderas": Estimación para el Caso Peruano

Sobre la base de la tarifa uniforme equivalente y tomando los mismos valores de

"Omega" se calculan las tarifas y subsidios "verdaderos" para el período 1949-1982, los resultados se presentan en el Cuadro No. 2.

lugar, el alto costo que debe soportar el sector productor de exportables al implementarse políticas comerciales que tienen por objeto proteger al sector nacional pro-

Cuadro No. 2

ESTIMACION DE ARANCELES Y SUBSIDIOS "VERDADEROS"
(1949-1982)

Período	t*		s*		Teq
	w = 0.60	w = 0.70	w = 0.60	w = 0.70	
1949-1953	2.07	1.55	- 3.11	- 3.61	5.35
1954-1958	10.16	7.43	- 15.25	- 17.35	29.98
1959-1963	19.95	14.25	- 29.92	- 35.25	71.16
1964-1968	29.59	20.66	- 44.39	- 48.32	133.01
1969-1973	40.38	27.51	- 60.06	- 64.18	256.00
1974-1978	34.77	23.99	- 52.15	- 55.48	181.67
1979-1982	23.60	16.71	- 35.40	- 39.00	91.34

Fuente: Valdés A. y León Astete Javier. Política Comercial y Tarifas Verdaderas en el Perú 1940-1983. Documento de Trabajo. Universidad del Pacífico.

La evolución del arancel "verdadero" (t*) es creciente hasta 1973, para luego empezar a declinar. Un comportamiento similar en valor absoluto observa el impuesto implícito a los exportadores (s*).

Es importante destacar que el incremento de protección "verdadera" hacia el sector nacional productor de importables, es mucho menor que el incremento en la correspondiente tarifa uniforme equivalente. Este hecho puede apreciarse entre los períodos 1964-1968 y 1969-1973, donde la tarifa uniforme equivalente crece en 92.5 o/o originando un aumento en la protección verdadera de sólo 32.2o/o. En otras palabras, incrementos adicionales en la tasa de protección nominal producen cada vez menores incrementos en la protección "verdadera" al sector nacional productor de importables.

En todos los casos, el impuesto implícito que afecta a los productores de exportables es bastante alto, llegando a tasas del 64.18 o/o (1969-1973).

Al calcular las tarifas "verdaderas", los resultados muestran, en primer

ductor de bienes importables. Este impuesto implícito a los exportables, se produce principalmente por el fuerte grado de sustitución existente entre importables y no-transables, debido a que cualquier incremento en el precio de los importables (por la imposición de un arancel), produce un incremento en el precio de los no transables (salarios), que no es acompañado por el precio de los exportables, originándose el mencionado impuesto implícito sobre estos bienes.

Es importante observar que para lograr el grado de protección verdadera sobre los importables estimado en los diversos subperíodos, se hace necesario un arancel uniforme equivalente bastante alto. Por ejemplo, en los últimos veinte años, la tarifa equivalente uniforme, que tiene un promedio de 165.51 o/o, permite una protección verdadera a los productores de importables que varía entre 22.22 o/o y 32.09 o/o. La razón se encuentra en el grado de sustitución existente entre estos bienes y los no transables.

Por otro lado, el impuesto implícito a los productores de exportables

varía entre 48 o/o y 51.85 o/o, en promedio durante los últimos veinte años. De este modo, queda confirmado que el deseo de proteger a un sector (importable), mediante política comercial, afecta en gran medida al resto de la economía (exportables, no transables). Dentro de ellos, el más afectado es el productor de exportaciones no tradicionales debido a que los factores que utiliza en su proceso productivo tienen una gran movilidad entre sectores, lo que no permite internalizar cualquier impuesto mediante una reducción de costos.

Es importante también destacar que aumentos adicionales en la tasa de protección nominal, producen cada vez menores incrementos en la protección verdadera al sector nacional productor de importables. Así, por ejemplo, el aumento de protección nominal ocurrido entre 1964-1968 y 1969-1973 que fue de 123 puntos, originó un aumento en la protección verdadera, al sector que sustituye importaciones, de sólo 10 puntos.

9. Conclusiones y Recomendaciones

Es bastante conocido que la protección a las importaciones generalmente reduce el volumen de comercio internacional. La liberalización del comercio, obviamente tiene el efecto contrario.

La reducción de las importaciones debido al incremento en la protección, es muchas veces más real que aparente. Mientras que el consumo de importaciones disminuye debido al incremento en los precios, las empresas que sustituyen importaciones aprovechan del subsidio implícito

debido a la protección incrementando sus compras de insumos. No es tan evidente el hecho de que las exportaciones de una nación disminuyan debido a la protección a las importaciones; igualmente no es tan obvia la razón por la cual un subsidio a las exportaciones constituye un impuesto a las empresas nacionales productoras de importables.

La idea central para explicar la viabilidad de los planteamientos "no tan obvios" está en el desplazamiento del costo de la protección hacia los exportadores. Es el incremento en el precio de los bienes no transables (salario nominal), el agente del desplazamiento; esto último a través de los mayores requerimientos de mano de obra por parte de empresarios dedicados a la producción de importables, al ver indirectamente subsidiado el bien que producen. Paralelamente, los consumidores de importables son también asalariados, quienes al observar que el costo de vida aumenta, presionarán por un incremento en sus remuneraciones; de este modo las consecuencias adversas de la protección son desplazadas a los exportadores.

Pero el punto importante de este trabajo no sólo consiste en describir como se produce el desplazamiento del costo de la protección hacia los exportadores, sino en lograr una medida que permita cuantificar el grado de dicho desplazamiento. La experiencia del caso peruano nos sirve para concluir que la protección consiste simplemente en favorecer a un grupo a expensas de otro, y no debe ser tomada necesariamente como una política de interés nacional.

BIBLIOGRAFIA

- Balassa, B. (1971a). *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore: Johns Hopkins Press.
- (1971b). "Effective Protection in Developing countries", In J. Bhagwat et al. (eds.) *Trade, Balance of Payments and Growth*, Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- Banco Central de Reserva del Perú (1941-1983). Boletín mensual del BCRP, Lima, Ediciones del BCRP.
- (1973-1984), Memoria del BCRP, Lima. Ediciones del BCRP.
- CEPAL (1977), América Latina: Relación de Precios de Intercambio 1928-1976, ONU, Ediciones CEPAL, 41 pp.
- (1984). Anuario Estadístico de América Latina 1983, ONU, Ediciones CEPAL, 526 pp.
- Clements, K. (1980b). "A General Equilibrium Econometric Model of the Open Economy" *International Economic Review* 21:469-88.
- Dornbusch, R. (1974). Real and Monetary Effects of Exchange Rate Changes. En *National Monetary Policies and the International Financial System*. Chicago, U. de Chicago Press. 64-68 pp.
- (1974a). Tariffs and Non Traded Goods. *International Monetary Fund Staff Papers* 21. 678-694 pp.
- (1980). *Open Economy Macroeconomic*. New York 265 pp.
- García J. (1981). *The Effects of Exchange Rates and Commercial Policy of Agricultural Inventives in Colombia*. 1953-1978, IFPRI, 88 pp.
- Harvey, A. (1981). *The Econometric Analysis of Time Series*, Wiley and Sons, New York, 383 pp.
- IMF (1963-1984). *International Financial Statistics*.
- INE (1940-1955), Anuario Estadístico del Perú, Lima
- (1958-1961). Boletín Estadístico del Perú. Lima.
- (1978-1984). Boletín Mensual - Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana.
- (1974). Metodología del índice de precios al consumidor, 65 pp.
- (1968-1977), Índice de Precios de Productos Pecuarios.
- (1968-77). Índice de Precios de Productos Agrícolas.
- (1976-1984) Publicación Mensual de Precios al por Mayor.
- Johnson, H.G. (1978). *The Economics of Exchange Rates: Selected Studies*. Edit. Johnson & Frenkel. Mass. 218 pp.
- Rodríguez, M. y Sjaastad L. (1979). *El Atraso Cambiario en Argentina: Mito o Realidad* CEMA. Buenos Aires, 42 pp.
- Sjaastad, L. (1980). *True Tariffs and Commercial Policy*. Mimeo.
- (1980a). *The incidence of a Uniform Tariff in Uruguay*. U. Chicago. Mimeo.
- (1980b). Política Tarifaria y Volumen de Comercio. El Caso de Chile: La Evidencia. *Cuadernos de Economía* 56.
- Theil, (1971). *Principles of Econometrics*, Wilky and Sons, 256 pp.
- Tower & Pursell (1984). *On Shadow Pricing Foreign Exchange, Goods Factors* World Bank Edic. 86 pp.