

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

CATEDRA DE POLITICA ECONOMICA DE LA EMPRESA

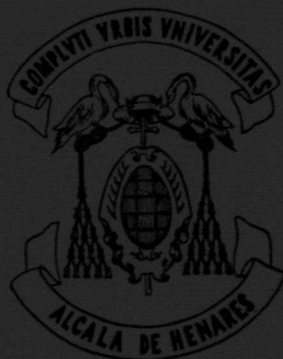
PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers nº 17

Título: Proteccionismo no menos sino
más paro: es el precio de una
visión a corto plazo.

Autor: Prof.Dr.E.Görgens

Fecha: Junio 1983



Universidad de Alcalá de Henares
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Instituto de Dirección y Organización de Empresas
Alcalá de Henares. Madrid.



Working Papers nº 17

Título: Proteccionismo no menos sino
más paro: es el precio de una
visión a corto plazo.

Autor: Prof.Dr.E.Görgens

Fecha: Junio 1983



Responsable de Redacción:

Dr.D.Antonio Sainz Fuertes

Secretaria de Redacción:

Srta.Maria Luisa Blasco Laviña.
Srta.Maria Luisa Rodríguez Frade

© Dr.Dr.Santiago Garcia Echevarria.

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita. Se trata de trabajos de investigación internos de esta Cátedra e Instituto.

PROTECCIONISMO: NO MENOS SINO MAS PARO: Es el precio de una vision a corto plazo

En los años 50 y 60 se realizaron esfuerzos muy intensos para conseguir una mayor libertad en el tráfico internacional de mercancías. Las múltiples reducciones arancelarias del GATT, y -a pesar de ciertos efectos reductores de la actividad comercial con respecto a terceros países- la liberalización del comercio entre los países miembros de las uniones económicas y aduaneras (CEE) y de las zonas de libre comercio (EFTA), constituyeron pasos muy significativos en una trayectoria a reducir el proteccionismo. Sin embargo nunca se ha conseguido su anulación total. Contra el libre comercio se han expuesto argumentos muy significativos como los que se refieren a los riesgos de aprovisionamiento que se sufren en el caso de una fuerte dependencia de las importaciones de materias primas y/o una modificación "injusta" de las rentas de determinados grupos sociales. Ejemplos destacables son todas las medidas de mantenimiento en favor de la minería del carbón y de la agricultura.

En épocas más recientes se han podido observar precisamente intentos proteccionistas e intervenciones en una magnitud desconocida desde el período de la postguerra. Para determinados sectores parciales -por ejemplo la industria siderúrgica- se tiene la impresión de que la competencia en los mercados cede el paso a la competencia protegida. Las causas fundamentales son la larga

duración de la recesión económica y todas sus secuelas, especialmente, en materia de empleo en los países industriales. El temor a una mayor pérdida de puestos de trabajo nacionales constituye la justificación principal para reducir la competencia extranjera. De forma implícita se está afirmando que dadas las actuales situaciones económicas el objetivo económico de grado de plena ocupación no es compatible con el tráfico internacional de libre mercancías.

Esta hipótesis es discutible desde la perspectiva de la teoría del libre comercio. Esta teoría trata de demostrar precisamente que el libre comercio a nivel mundial no solamente implica una protección de ámbitos de actuación de libre juego de los ciudadanos ante las intervenciones estatales, sino que, para el conjunto mundial, y también para cada uno de los países constituye un elemento creador de bienestar. Además tanto las unidades económicas singulares, como la economía mundial, orientan sus procesos de mercado a aquella actividad competidora que le es mucho más favorable. En tales condiciones los países que participan en el comercio mundial se especializan, además de en la producción para las demandas nacionales, en aquellos tipos de bienes que pueden producir con costes relativamente más favorables con el fin de poder intercambiar sus superávits de producción con aquellos otros bienes que no se producen en el interior del país o que se producen con elevados costes. Las limitaciones al libre comercio reducen, sin duda, la eficiencia en la utilización de los factores. Y puesto que permanentemente se desarrollan nuevos productos con nuevas calidades y tecnologías, y el libre comer-



cio representa una identidad con los mercados abiertos, se puede considerar que la división internacional del trabajo no encuentra nunca un punto final. Las innovaciones de productores extranjeros presionan sobre los empresarios nacionales, les obliga a una rápida adaptación y les exige, al mismo tiempo, un proceso innovador si no quieren fracasar. La competencia internacional ejerce, por lo tanto, un importante impulso en la asignación de los factores de producción y, como consecuencia del mismo, un impulso de crecimiento. Reducido a una fórmula muy breve: el libre tráfico económico internacional favorece el crecimiento económico, y un crecimiento económico permanente facilita también mayor ocupación.

La ventaja económica global del libre comercio no significa, sin embargo, una ventaja para todos y cada uno de los sectores o todas y cada una de las empresas de un país. Como es normal en la competencia económica, los oferentes extranjeros que proporcionan un mejor aprovisionamiento a los compradores y a precios más favorables ganan participación en el mercado; los oferentes nacionales de los productos competitivos sufren pérdidas y tienen que limitar la producción y la ocupación cuando no pueden o no quieren adaptarse. Y éste es el punto fundamental de las actuales tendencias proteccionistas. En la República Federal de Alemania -y en otros países industriales occidentales- son fundamentalmente los

productores de textiles, confección, cuero, zapatos, muebles, y en sectores parciales de la industria automovilística y de la industria electro-técnica los que están sometidos a una fuerte competencia internacional, por parte de los japoneses, con productos de alta tecnología intensiva, y por los países en vías de desarrollo, tales como, por ejemplo, Hongkong, Corea del Sur, Formosa y Brasil, que están logrando claros éxitos en la exportación. Estos éxitos en la exportación por parte de estos países se deben a que los bajos salarios en los mismos no están precisamente vinculados a las correspondientes bajas tasas de productividad, por lo que en lugar de ahogar las exportaciones de otros países y, de esta manera, quitar a los países en vías de desarrollo importantes posibilidades de crecimiento y ocupación la reacción económica adecuada sería una reconsideración sobre los costes para adquirir productos más baratos y procurar que la mano de obra nacional se traspasase a otras ocupaciones más productivas.

Este proceso de adaptación estructural motivado por unas condiciones cambiantes de la competencia internacional es, sin duda, mucho más fácil de realizar en situaciones de plena ocupación, tal como se dió en la República Federal de Alemania hasta comienzos de los años 70, que cuando se dan circunstancias como las que se caracterizan a partir de mediados de los años 70, de una situación de continua y elevada tasa de paro. Por lo tanto, no debe sorprender que los grupos interesados acentuen la petición de medidas de protección frente a una competencia penetrante que está destruyendo puestos de trabajo, y que los Gobiernos cedan ante las presiones que se están reali-

zando. Esta cesión gubernamental se ve, al mismo tiempo, favorecida por la diferente distribución de los efectos de las medidas proteccionistas. Las ventajas per cápita de los consumidores son menores que las ventajas per cápita inmediatas de los propietarios y trabajadores que se encuentran sometidos a la presión de las importaciones.

Los instrumentos proteccionistas utilizados se caracterizan por una gran riqueza de ideas. En el proteccionismo "moderno" quedan a un lado los instrumentos clásicos, tales como niveles aduaneros y contingentes y se van incorporando otros mucho más sutiles que no se caracterizan como obstáculos tarifarios al comercio. A este respecto debe destacarse, por ejemplo, las subvenciones a empresas nacionales, las desviaciones de los sistemas de normas nacionales con respecto a los estándares internacionales, prescripciones especiales para la concesión de contratos estatales favoreciendo a los oferentes nacionales o concediendo mayor zona de valoración a la hora de determinar el valor aduanero.

Un instrumento que se viene utilizando muy frecuentemente en los últimos tiempos es el que se refiere a los "acuerdos de autolimitación voluntaria". Esta voluntariedad consiste en que, por ejemplo, cuando los productores de acero europeo imponen limitaciones cuantitativas a sus exportaciones a los Estados Unidos, o cuando los productores japoneses de automóviles y de aparatos electrónicos se imponen una limitación de las exportaciones a los países de la Comunidad con el fin de

evitar barreras mucho más duras de acceso al mercado, barreras más o menos abiertamente plánteadas.

El Gobierno francés constituye un ejemplo impresionante en cuanto a las limitaciones a la importación, como ejemplo se puede citar el que todos los aparatos importados de video tienen que trasladarse de los puertos marítimos al interior del País, a través de Poitiers, para poder allí realizar el despacho aduanero.

Los obstáculos comerciales no tarifarios son, en cuanto a sus consecuencias, elementos instrumentales parecidos a las tasas aduaneras y a los contingentes, pero son, sobre todo, mucho más difíciles de percibir y, con ello, mucho más difícil de calcular a quién afectan. Tasas aduaneras y contingentes suelen tener, por lo general, un período de vigencia más amplio y pueden, por lo tanto, calcularse en las decisiones empresariales; los instrumentos no tarifarios, por el contrario, son más bien instrumentos que se utilizan a muy corto plazo y varían en cuanto a su contenido frecuentemente. Al mismo tiempo, tienen de común con los instrumentos clásicos de protección al comercio que los componentes directos o indirectos sobre los costes /precio y sobre los componentes cuantitativos tratan de compensar la presión de precios de los competidores extranjeros y con ello favorecer o elevar la producción nacional y la ocupación.

Si se considera que los sectores "necesitados de protección" frecuentemente son aquellos que de forma relativa ocupan la mayor cantidad de mano

de obra y que presentan una tasa relativa de productividad relativamente más baja, parece a priori, en contra de los argumentos anteriormente mencionados en favor del libre comercio, el que pueda estabilizarse el empleo a nivel nacional mediante tarifas aduaneras o instrumentos parecidos a las mismas que traten de compensar las ventajas de las precios extranjeros. Lo mismo tiene validez para las limitaciones cuantitativas, puesto que la demanda nacional, puede verse en gran medida satisfecha por la producción nacional. Si seguimos el procedimiento de cálculo del Banco Mundial podemos interpretar el beneficio que se obtiene en la ocupación por una limitación de las exportaciones multiplicando las importaciones de un sector con su coeficiente de trabajo (cociente entre el número de personas ocupadas y la producción obtenida). Referido a dos sectores especialmente "necesitados de protección" en la República Federal de Alemania, textil y confección, este procedimiento de cálculo daría que una restricción de las importaciones en el 50% podría aportar una elevación de la ocupación de aproximadamente 100.000 personas.

Puede asegurarse, sin duda, que tales éxitos en la ocupación, en el mejor de los casos, solamente tienen validez a corto plazo. A su vez, las medidas proteccionistas empeorarán, sin duda, el problema de ocupación en el conjunto económico. Además de experiencias globales empíricas como fueron la carrera proteccionista mundial a comienzos de los años 30 y la drástica reducción del comercio mundial y el incremento creciente de tráfico internacional con una rápida recuperación económica en la mayoría de los países occidentales

en los años 50 y 60, entre otros muchos ejemplos empíricos de los países industriales, es discutible, sin duda, la tesis de que "a más importaciones más paro". El argumento, que sirve de base para justificar el proteccionismo, de que las elevadas importaciones son las culpables del paro es, por lo tanto, en una perspectiva a largo plazo, erróneo. Naturalmente esto no significa que en determinados sectores económicos que se ven afectados en sus niveles productivos como consecuencia de la competencia importadora no surjan pérdidas de puestos de trabajo. Las pérdidas de puestos de trabajo está ciertamente vinculadas a las condiciones de un comercio mundial relativamente libre y como consecuencia a la consecución de nuevos puestos de trabajo en otros sectores ¿Como puede aclararse este hecho empírico dentro del marco de suposiciones de los proteccionistas?

Como contestación general puede decirse que los que recomiendan medidas proteccionistas solamente contemplan la parte de la importación y los peligros que de ella provienen en cuanto a la eliminación de puestos de trabajo y que no consideran cuáles son las consecuencias de las restricciones de importación sobre otros factores relevantes de la ocupación. Esto puede aclararse y construirse en un ejemplo realista:

La industria textil nacional está sometida a una fuerte competencia importadora. No existe, por lo tanto, una zona de juego suficiente para una reducción absoluta o relativa de precios por parte de los costes, ya que como consecuencia de la resistencia sindical ni se pueden reducir los salarios reales de los trabajadores textiles, ni

tampoco puede aplicarse un crecimiento salarial que se encuentre por debajo del crecimiento en otros sectores. Cuando para combatir la crisis en la industria textil se va a contingentes de las importaciones textiles o se cargan tasas aduaneras sobre las mismas puede ocurrir, según que tipo de dosificación de la protección, que se detengan los retrocesos de ocupación en estos sectores e, incluso, se puede llegar a una elevación de la ocupación. Si no se trata en esta superioridad extranjera, que se refleja en precios más bajos o en mejores calidades, de un fenómeno casual de corto plazo, puede señalarse que el éxito del sector es muy dudoso; por lo menos no puede esperarse ninguna mejora económica general de la situación de ocupación y ello por los motivos siguientes:

1. Con las limitaciones a la importación los precios nacionales para los productos textiles son superiores de lo que serían sin estas cargas. Por lo tanto, se vincula una parte importante de la capacidad adquisitiva por lo que, en su conjunto, se reduce la demanda y con ello se ejerce una presión hacia la baja de la ocupación.. Contra esta situación puede utilizarse la política fiscal y expansiva (por ejemplo, la reducción de impuestos) tal como propone el grupo de economistas ingleses (Cambridge Economic Policy Group). Aquí se trata, sin embargo, de evitar efectos inflacionistas que se acentúan, sin duda, por la "amenaza de la importación" y tiene que cortarse por otra parte la expansión de la demanda. Una reducción de



bienestar adicional se da cuando los consumidores nacionales tienen que recurrir a productos nacionales de peor calidad como consecuencia de las restricciones a la importación.

2. Los incrementos de precios en los sectores protegidos reducen la resistencia frente a las exigencias salariales sindicales. Los incrementos salariales recortan las posibilidades de ocupación en los sectores protegidos y ejercen una presión importante sobre otros sectores en cuanto a los niveles de ocupación como consecuencia de esta presión de adaptación.
3. Si los precios de los productos extranjeros se encuentran de forma permanente por debajo o la calidad por encima de los niveles nacionales parte de estos sectores industriales se desplazarán al extranjero. Con lo cual sufren efectos de ocupación negativos en dos sentidos: por un lado, se pierden puestos de trabajo en aquellos sectores de la industria de la confección que se han desplazado. Por otro lado, disminuyen como consecuencia de la evolución de ventas nacionales y de la ocupación en la industria textil. Por consiguiente, incluso el propio éxito del sector en cuanto a la protección es muy incierto.
4. La protección frente a las importaciones significa siempre también una restricción de la competencia que, según la situación de la estructura de mercados nacionales, permite amplias restricciones competitivas entre los productores protegidos. Tales consecuencias

pueden verse reflejadas en medidas proteccionistas, ya que la adaptación sectorial a las condiciones de competencia internacional exige una protección que no es posible sin unos acuerdos de cuotas de cárteles (por ejemplo, una reducción de "excesos de capacidades". Las experiencias de que se dispone permiten deducir que la falta de la presión de la competencia lo que hace es desplazar al futuro la necesaria adaptación. En cualquiera de los casos, el argumento del grupo mencionado de Cambridge señala que la ampliación condicionada por la protección de la producción nacional lleva a incrementos de productividad y acentúa las actividades innovadoras, lo que, a la vista de los nuevos conocimientos teóricos y empíricos en cuanto a la incidencia e importancia de la competencia, puede ponerse muy en duda.

5. Tiene que contarse con que a las restricciones de importación que afectan a determinados países extranjeros éstos reaccionan con medidas compensatorias. Y a este respecto se trata mucho menos de considerar el éxito del sector (por ejemplo, textil), ya que las importaciones de los sectores protegidos, por regla general, presentan bajas cuotas de exportación. Pero el éxito parcial tiene que pagarse generalmente con unas restricciones de exportación en otros sectores, de manera que su producción y ocupación se vean disminuídas. Los sectores de exportación tienen que ser subvencionados, con lo que surgen nuevas medidas de contraprestación, etc. Este fenómeno es conocido desde los años 30 como un continuo protegerse. Al final del

proceso lo que existe es una amplia desintegración de la economía mundial, que probablemente nadie ha querido, pero que significa pérdidas muy importantes de bienestar para todos.

6. Las consecuencias que se acaban de mencionar, producidas por las medidas de contrarrespuesta de los distintos países, surgen de forma automática a largo plazo, esto es, e incluso, a veces, sin una intervención activa del Estado. Las restricciones a la importación de un país significan pérdidas de rentas de los países exportadores. Cuando faltan ingresos no puede tampoco importarse. Como todo comercio también el comercio internacional es un intercambio de productos en el que no solamente se compra, sino que solamente compra el que también vende.

Prof. Dr. E. Görgens, Universidad de Bayreuth

WORKING PAPERS (Serie Roja)

1. A.SAINZ FUERTES Análisis sobre la programación dinámica de la producción. Método de cálculo de variaciones. Enero 1982.
2. A.SAINZ FUERTES La planificación temporal en la cuantificación del capital de trabajo. Febrero 1982
3. A.SAINZ FUERTES Tratamiento de la información en la Empresa: conceptos y vocabulario informático. Marzo 1982
4. M.SANTESMASES MESTRE El juego de empresa MSM-01. Abril 1982
5. A.SAINZ FUERTES Síntesis de la organización empresarial. Abril 1982.
6. A.SAINZ FUERTES La empresa comercial: algunos conceptos y elementos de cálculo. Mayo 1982
7. A.SAINZ FUERTES La empresa agrícola-ganadera: un acercamiento al análisis, programación y control de actividades. Mayo 1982.
8. A.SAINZ FUERTES La información y control: estudio teórico de aplicación al sistema de producción. Junio 1982.
9. A.SAINZ FUERTES Estudio de viabilidad económica de una red de distribución de energía: análisis de rentabilidad. Julio 1982.
10. A.SAINZ FUERTES
S.CRUIZ GONZALEZ El sistema financiero: política financiera versus dimensión empresarial. Agosto 1982.
11. S.GARCIA ECHEVARRIA
A.SAINZ FUERTES Política retributiva y política universitaria. Febrero 1983.
12. S.GARCIA ECHEVARRIA Memoria de actividades de la Cátedra de Política Económica de la Empresa y del Instituto de Dirección y Organización de Empresas. Mayo 1983.
13. S.GARCIA ECHEVARRIA Planes de Estudio de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales.
14. S.GARCIA ECHEVARRIA
E.RECIO FIGUERAS Política Económica y Coyuntural: hacia una nueva orientación. Abril 1983
15. S.GARCIA ECHEVARRIA Política de subvenciones (la inspección financiera en el sector mixto de la economía). Mayo 1983.

16. R.LESSING; H.GROEGER
Y E.SCHMIDT OFFHAUS

Dirección estratégica de la empresa.
Una aproximación práctica. Junio 1983.

17. E. GORGENS

Proteccionismo no menos sino más parte:
es el precio de una visión a corto plazo.
Junio 1983.

