

Selección de ventajas comparativas dinámicas

Eduardo García D.

El desarrollo futuro de América Latina y el Caribe se caracterizará por la inserción progresiva y más eficaz de sus productos en la economía internacional. Este proceso aparece determinado por dos factores importantes.

En primer término, la necesidad de generar un fuerte excedente de exportación que posibilite el pago real de la deuda externa, aun en el caso más favorable de que se logre un acuerdo definitivo entre los países deudores, la banca y los países centrales en el sentido de transformar el pasivo actual en un compromiso a más largo plazo y a tasas de interés reales menores que las vigentes.

En segundo término, la necesidad de utilizar más racionalmente los recursos, en particular mediante la promoción y diversificación de las exportaciones y mayor eficiencia y efectividad en la sustitución de importaciones.

Lo anterior requiere un cambio apreciable del marco de política macroeconómica y sectorial de cada país. Requiere, asimismo, una acción decidida de la región en los foros internacionales tendiente a reducir las medidas proteccionistas de los países industrializados que impiden el acceso pleno a sus mercados internos. En el primer caso, es necesario contar con diversos criterios de asignación de recursos, que fundamenten la adopción de políticas macroeconómicas y sectoriales adecuadas. Examinemos primero dichos criterios.

El primer criterio que aparece en la literatura económica se refiere al principio de las ventajas comparativas o de mercado, según el cual debe impulsarse la producción doméstica de todo bien que sea relativamente más barato internamente vis a vis su homólogo en el mercado internacional y, por el contrario, desalentarse la de todo aquél que sea *relativamente* más caro. Si el tipo de cambio vigente tiene un valor que equilibre el balance de pagos, las comparaciones de costos y precios pueden hacerse en una misma moneda y en términos absolutos y obtener los mismos resultados. De este criterio surge toda una serie de prescripciones de política económi-

ca que podemos resumir en: a) fijación de una tasa arancelaria baja y uniforme que no distorsione los costos ni los precios del mercado; b) aplicación de una tasa de subsidio a las exportaciones baja y uniforme, equivalente al arancel; c) tratamiento tributario uniforme a los sectores productivos que abastecen el mercado interno o externo; d) fijación de un tipo de cambio real cuyo nivel garantice una rentabilidad adecuada al sector exportador y al que compite con las importaciones; e) ausencia en general, de toda política sectorial que genere ventajas específicas a cualquier sector o actividad, y f) estabilidad en las reglas del juego precedentes a fin de que puedan estimularse nuevas inversiones que garanticen la reasignación efectiva de los recursos en el tiempo.

Este conjunto de políticas económicas se asocia comúnmente a la práctica de una economía de mercado con una multiplicidad de agentes privados muy sensibles a las señales del mercado y responderán positivamente al marco de política señalado. Sin embargo, también puede asociarse a una economía socialista de mercado, en la que las empresas estatales, autogestionarias y cooperativas, que actúan descentralizadamente, orienten su acción proteccionista y comercial en respuesta a un marco de política similar planteado por el organismo central de planificación. En este sentido, cabe citar la experiencia de algunos países socialistas como Hungría y Yugoslavia.

El criterio de las ventajas comparativas y las políticas que lo acompañan si bien es correcto, dado un conjunto de supuestos que avalan su optimidad social, ha sido objeto de una serie de calificaciones y correcciones a fin de considerar: a) los factores distributivos, sociales y ocupacionales; b) los elementos dinámicos vinculados con la incorporación del desarrollo tecnológico; c) los elementos asociados con el medio ambiente y el agotamiento de los recursos naturales, y d) algunas consideraciones relativas a la estructura del comercio mundial y al papel que en él desempeñan las empresas transnacionales y las

políticas comerciales y financieras de los países centrales.

Consideraremos cada uno de estos factores para examinar cómo modifican el principio simple de las ventajas comparativas estáticas y de mercado.

Los factores distributivos, sociales y ocupacionales pueden afectar seriamente el patrón de ventajas comparativas de mercado. Consideremos el caso de un país A que, enfrentado a la necesidad de pagar la deuda externa, requiere generar un excedente de exportación para lo cual recurre al expediente de devaluar su moneda, manteniendo constante el salario nominal. Las presiones inflacionarias asociadas a la devaluación producen una caída del salario real que permite a los sectores exportador y sustitutivo de importaciones elevar notoriamente su rentabilidad, mejorando la competitividad de sus empresas. ¿Se ha generado una ventaja comparativa real? Ciertamente no, porque una simple reversión de la política salarial eliminaría el margen de competitividad ganado. Distinta es la situación de un país B cuyas empresas introducen y aplican técnicas de producción más eficaces que permiten elevar el producto por trabajador. En este caso, si se mantiene el salario *real*, las empresas gozarán de una mayor rentabilidad que les permitirá competir con éxito en los mercados internacionales. Y ello, en forma permanente, sin detrimento del nivel de vida de ningún miembro de la sociedad. Los factores asociados al gasto y bienestar sociales tienen implicaciones similares. El mismo país puede hacer más competitivas sus empresas mediante una rebaja de los impuestos a las ganancias de las empresas, que conduce a una reducción del gasto social del Estado en salud, educación, vivienda, etc. Tal rebaja dará, nuevamente, un margen de competitividad a las empresas exportadoras y a las sustitutivas de importaciones, pero con un costo social no considerado en el cálculo privado de beneficios y costos.

De lo anterior se desprende que debemos hacer una distinción muy clara entre las ventajas comparativas reales basadas en el aumento de la productividad de los recursos, y las simples ventajas de competitividad apoyadas en el deterioro del nivel de vida de algunos sectores domésticos.

Por último, un proceso de apertura externa basado en las ventajas comparativas de mercado puede acarrear una baja del empleo total, si la

creación de nuevos puestos de empleo en el sector exportador no compensa las pérdidas de empleo en los sectores sustitutivos de importaciones que se se han contraído. En este caso, la apertura llevaría a una situación de desempleo estructural y necesariamente entrañaría expandir la sustitución de importaciones o las actividades del mercado interno hasta lograr la plena ocupación de los recursos. En función del criterio de las ventajas comparativas se tratará de evaluar la rentabilidad de cada actividad, asignando a la mano de obra su costo real de oportunidad que, de existir desempleo, sería inferior al salario de mercado.

La incorporación o no incorporación de elementos dinámicos asociados a factores tecnológicos, que actuará en un horizonte temporal determinado, proporciona otro criterio de evaluación. Dichos factores tecnológicos se vinculan con cuestiones como el aprendizaje por la práctica o el argumento de la industria naciente; la existencia de economías de escala potenciales que pueden aprovecharse en el futuro por el efecto de difusión; y la creación y desarrollo de nuevas tecnologías. Todos estos elementos habitualmente no se tienen en cuenta en un cálculo estático de las ventajas comparativas, tal como las revela hoy el mercado. Dado que cada uno de estos factores está presente de diversa manera en las distintas actividades agrícolas, mineras, industriales y de servicios, su evaluación cuidadosa permitirá considerar sus beneficios en toda su vida útil así como sus interacciones intra e intersectoriales. Las metodologías de evaluación deberán considerar, por lo tanto, no sólo el tradicional ejercicio de costo-beneficio en el proyecto individual sino que en un complejo de actividades en el horizonte temporal de que se trate.

Pueden esgrimirse, asimismo, argumentos apoyados en el *efecto que tienen en el medio ambiente* determinadas actividades que involucren bienes internacionalmente transables o en la utilización por parte de ellas de recursos naturales renovables o no renovables, para calificar el principio simple de las ventajas comparativas estáticas y de mercado. El caso más evidente es el de una actividad exportadora de un mineral cuya elaboración requiere cantidades ingentes de agua captadas de napas subterráneas y cuyos desechos infligen un daño apreciable a actividades pesqueras o al bienestar de las poblaciones vecinas. Desde luego, si el agua tiene un uso alternativo en activida-

des agrícolas y en la sustentación de los sistemas ecológicos asociados, debe atribuirse un costo social a su uso. Los desechos también determinan un costo productivo y de bienestar que es necesario evaluar. Por lo tanto, estos costos deben imputarse a la actividad exportadora antes de decidir su conveniencia desde el punto de vista internacional.

La utilización de recursos naturales renovables o no renovables plantea otro problema de corrección a las ventajas estáticas de mercado. En años recientes, diversos países han desarrollado con éxito exportaciones basadas en subproductos del gas natural sobre la base de atribuir un costo bajísimo a este insumo no renovable, ganando así una ventaja de mercado. Si el producto obtenido se destina finalmente al consumo y no a la creación de una capacidad productiva alternativa, se trataría claramente de un dispendio de un recurso natural en detrimento del bienestar de las generaciones futuras. Esto puede corregirse, atribuyendo una tasa de descuento adecuada a los beneficios futuros del proyecto. En el caso de los recursos renovables, por la misma razón deben incorporarse como factor de costo las tasas asociadas a la reposición del recurso a su nivel original.

Otra consideración que afecta las ventajas comparativas radica en el traslado progresivo desde países industrializados a los menos desarrollados de actividades o procesos industriales contaminantes, en razón de las restricciones y costos de descontaminación impuestos por los gobiernos de aquellos países. Así, la voluntad de aceptar la contaminación del aire, el agua y el suelo por esos procesos aparece como una

“ventaja comparativa” de los países menos desarrollados. Sería, nuevamente, una ventaja falsa si no se toman en consideración los costos sociales y deseconomías externas asociados a esos procesos.

Por último, los criterios de evaluación de las ventajas comparativas deben considerar cuidadosamente *los factores asociados a la estructura y la dinámica de la economía mundial y al comportamiento de las empresas transnacionales* en sus decisiones de inversión y de desarrollo tecnológico. El patrón productivo actual y futuro del primer centro mundial —los Estados Unidos—, así como de Japón, Europa occidental y de los países de industrialización reciente del sudeste asiático, es un dato demasiado importante para ignorarlo en una estrategia latinoamericana de inserción internacional. El patrón de ventajas comparativas de los Estados Unidos vis a vis el de dichos países ha cambiado ostensiblemente en los últimos 15 años. Este país ha ganado competitividad en bienes con alto contenido de recursos naturales, por un lado, y con alto nivel tecnológico, por el otro, y ha estado a la cabeza en productos industriales estandarizados. A su vez Europa occidental, Japón y los países restantes han experimentado cambios importantes. Más aún, los cambios considerables que se avecinan con el advenimiento pleno del Mercado Común Europeo en 1992, el ajuste macroeconómico que tarde o temprano realizarán los Estados Unidos, y la importancia cada vez mayor del papel de Japón y las economías del sudeste asiático, generarán un cambio del entorno internacional que será preciso considerar para programar con éxito una inserción internacional para la región.