

■ Guía de Estudio para Estudiantes

■ Resumen del Episodio

Este episodio explora el comercio internacional y sus beneficios para las naciones. Aprenderás cómo los países pueden especializarse en producir ciertos bienes basándose en sus ventajas comparativas, aumentando así el nivel de vida de sus ciudadanos. El episodio también examina los argumentos a favor y en contra del proteccionismo comercial, incluyendo aranceles y cuotas, y cómo estas políticas afectan tanto a los consumidores como a los trabajadores.

■ Objetivos de Aprendizaje

Al final de este episodio, podrás:

- **Distinguir entre ventaja absoluta y ventaja comparativa** y explicar por qué el comercio beneficia a ambos países incluso cuando uno tiene ventaja absoluta en todo
- **Analizar los efectos de las barreras comerciales** (aranceles y cuotas) en los consumidores, productores y la economía en general
- **Evaluar los argumentos a favor y en contra del proteccionismo**, incluyendo la defensa nacional, industrias nacientes y el desempleo estructural

■ Vocabulario Clave

Término Español | English Term | Definición | Ejemplo en Contexto

Ventaja absoluta | Absolute advantage | Capacidad de un país para producir un bien más eficientemente que otro país | Estados Unidos tiene ventaja absoluta sobre China en muchas industrias porque puede producir más eficientemente

Ventaja comparativa | Comparative advantage | Capacidad de un país para producir un bien a un costo de oportunidad menor que otro país | Aunque EE.UU. produce camisas eficientemente, tiene ventaja comparativa en computadoras, por eso debería especializarse en ellas

Especialización | Specialization | Cuando un país concentra sus recursos en producir los bienes en los que tiene ventaja comparativa | China se especializa en textiles mientras que Estados Unidos se especializa en tecnología

Aranceles | Tariffs | Impuestos sobre bienes importados que aumentan su precio | Un arancel de \$500 en autos japoneses hace que cuesten más para los consumidores estadounidenses

****Cuotas**** | Quotas | Límites en la cantidad de un producto que puede importarse | Una cuota permite solo 100,000 autos japoneses al año en Estados Unidos

****Proteccionismo**** | Protectionism | Políticas gubernamentales que restringen el comercio internacional para proteger industrias domésticas | Los congresistas de Michigan apoyaron el proteccionismo para salvar empleos en la industria automotriz

****Libre comercio**** | Free trade | Comercio internacional sin barreras artificiales como aranceles o cuotas | Los economistas favorecen el libre comercio porque beneficia a los consumidores con precios más bajos

****Cambio estructural**** | Structural change | Cambios en la economía cuando los recursos se mueven de industrias menos eficientes a industrias más productivas | Cuando los trabajadores textiles pierden empleos pero encuentran trabajo en la industria de computadoras

■ Cognados Útiles

Estos términos son similares en español e inglés:

- **Producción** = Production
- **Consumidor** = Consumer
- **Competencia** = Competition
- **Economía** = Economy
- **Recursos** = Resources
- **Eficiencia** = Efficiency
- **Exportar** = Export
- **Importar** = Import
- **Industria** = Industry
- **Producto** = Product

■ Conceptos Fundamentales

Concepto 1: Ventaja Comparativa

¿Qué es?

La ventaja comparativa significa que un país debería especializarse en producir los bienes que puede hacer con el menor costo de oportunidad, no necesariamente los bienes que produce más eficientemente en términos absolutos.

¿Por qué importa?

Explica por qué el comercio beneficia a todos los países, incluso cuando un país es más eficiente en producir todo. Al especializarse, cada país puede producir más en total y todos disfrutan de niveles de vida más altos.

Ejemplo cotidiano:

Imagina que eres excelente cocinando Y limpiando, pero tu hermano solo es bueno limpiando. Aunque tú seas mejor en ambas cosas (ventaja absoluta), tiene más sentido que tú te especialices en cocinar (donde tu ventaja es mayor) y que tu hermano limpие. Así, ambos terminan con mejor comida y una casa más limpia en menos tiempo total.

Concepto 2: Barreras Comerciales (Aranceles y Cuotas)

¿Qué es?

Los aranceles son impuestos sobre productos importados. Las cuotas son límites en la cantidad de productos que pueden importarse. Ambos protegen a las industrias domésticas de la competencia extranjera.

¿Por qué importa?

Aunque las barreras comerciales salvan algunos empleos, también aumentan los precios para los consumidores. Los economistas calculan que cada empleo salvado en la industria automotriz costó a los consumidores \$160,000 en precios más altos.

Ejemplo cotidiano:

Si tu tienda local de teléfonos convence al gobierno de poner un impuesto de \$200 en teléfonos importados, los empleos de la tienda local están protegidos, pero ahora todos pagan \$200 más por sus teléfonos, sean locales o importados.

Concepto 3: Cambio Estructural y Ajuste Económico

¿Qué es?

El cambio estructural ocurre cuando los recursos (especialmente trabajadores) se mueven de industrias en declive a industrias en crecimiento debido a cambios en el comercio internacional.

¿Por qué importa?

Aunque el comercio libre beneficia a la sociedad en general, puede causar dificultades a corto plazo para trabajadores en industrias afectadas. La velocidad del cambio y la capacidad de la economía para crear nuevos empleos determinan cuánto dolor causa.

Ejemplo cotidiano:

Cuando una fábrica textil cierra porque la ropa importada es más barata, los trabajadores pueden necesitar mudarse a otra ciudad o aprender nuevas habilidades para trabajar en una industria diferente como tecnología o salud.

■ Conexión con Tu Vida

Escenario 1: Tu ropa y electrónicos

Mira las etiquetas de tu ropa, zapatos y teléfono. Probablemente dicen "Made in China," "Made in Vietnam," o "Made in Bangladesh." ¿Por qué? Porque estos países tienen ventaja comparativa en manufactura de bajo costo. Esto significa que pagas menos por tu ropa, dejándote más dinero para otras cosas. Sin comercio internacional, tu camiseta de \$10 podría costar \$30.

Escenario 2: Empleos en tu comunidad

¿Hay fábricas cerradas en tu ciudad? ¿O nuevas industrias tecnológicas o de servicios creciendo? Esto es cambio estructural en acción. Algunas comunidades se adaptan rápidamente, mientras que otras luchan cuando sus industrias principales enfrentan competencia extranjera. Comprender el comercio internacional te ayuda a entender estos cambios económicos locales.

■ Preguntas para Reflexionar

Antes de la Lectura:

1. ¿Por qué crees que algunos políticos apoyan limitar las importaciones extranjeras mientras que muchos economistas favorecen el libre comercio? Piensa en quién se beneficia y quién se perjudica del comercio internacional.
2. Si Estados Unidos puede producir casi todo más eficientemente que otros países, ¿por qué importaríamos algo? Considera qué más podríamos hacer con nuestros recursos si no estuviéramos produciendo todo nosotros mismos.

Después de la Lectura:

3. El episodio menciona que proteger empleos automotrices con cuotas costó a los consumidores \$160,000 por empleo salvado. ¿Crees que este es un buen uso del dinero de los consumidores? ¿Por qué sí o no? Considera alternativas como usar ese dinero para reentrenar trabajadores.
4. Robert Lawrence dice que "el campo de juego del comercio internacional siempre estará inclinado de una manera u otra." ¿Qué quiere decir con esto? ¿Crees que esto significa que deberíamos abandonar el comercio libre, o que necesitamos reglas diferentes? Piensa en las diferencias entre países que hacen el comercio beneficioso en primer lugar.

Economics U\$A

Programa #27

Comercio Internacional:

¿Para Beneficio de Quién?

Transcripción del Programa de Audio

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

Economics U\$A

Programa #27

Comercio Internacional: ¿Para Beneficio de Quién?

(Música)

LOCUTOR: El financiamiento para este programa fue proporcionado por Annenberg Learner.

FRANK STASIO: Este programa fue grabado originalmente en 1985. Aunque los tiempos han cambiado, los principios económicos básicos presentados aquí siguen siendo tan relevantes hoy como cuando se produjo la serie. Además, tenga en cuenta que las personas entrevistadas en este programa pueden ya no ocupar los mismos cargos que tenían cuando se grabó este programa.

(Música)

FRANK STASIO: Economics U\$A, uno de una serie de programas diseñados para explorar los principios micro y macroeconómicos del siglo veinte. El tema de esta edición es el Comercio Internacional. Nuestro invitado es Robert Lawrence, Senior Fellow en la Institución Brookings. Soy Frank Stasio.

(Fin de la música)

FRANK STASIO: Doce mil millas separan la República Popular de China de los Estados Unidos, pero había una distancia aún mayor que había mantenido a los dos países separados durante las décadas que precedieron el viaje histórico de Richard Nixon a China. Las diferencias ideológicas entre los Estados Unidos capitalistas y la China comunista hicieron que la posibilidad del comercio sino-americano fuera políticamente imposible. Pero debido a las cambiantes prioridades extranjeras y domésticas tanto en EE.UU. como en China, el comercio se convirtió en una posibilidad a principios de los años 1970. Pero, para Richard Nixon, quien había construido parte de su carrera en una postura anticomunista de línea dura, anunciar una visita al país comunista más grande del mundo era arriesgado. Los líderes chinos también enfrentaron oposición dentro del Partido

Comunista por abrir las puertas a una nación que frecuentemente denunciaban como imperialista y explotadora.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

¿Por qué ambos lados estaban dispuestos a arriesgarse? La respuesta simple es que ambos creían que tenían algo que ganar. Puede ser fácil ver por qué Estados Unidos quería exportar a China. Con sus novecientos millones de personas, China es el mercado más grande del mundo, una perspectiva irresistible para el mayor productor del mundo. Pero, ¿qué importaría Estados Unidos de China? Estados Unidos puede fabricar casi cualquier cosa que quiera más barato que China. En este sentido, se dice que Estados Unidos tiene una ventaja absoluta sobre China, pero para ver los beneficios del libre comercio necesitamos mirar más allá de la eficiencia de la industria de un país en comparación con otro. Necesitamos ver los beneficios relativos de permitir que un país supla una porción de nuestras necesidades para liberar recursos para propósitos más productivos. Robert Lawrence es Senior Fellow en la Institución Brookings.

ROBERT LAWRENCE: "De hecho, hay dos tipos de competencia involucrados en la competencia internacional. Por un lado, las industrias dentro de una economía están compitiendo entre sí para atraer recursos a su sector. Eh, nuestra industria de computadoras y nuestra industria textil, ambas deben contratar mano de obra, y por lo tanto compiten entre sí para atraer esa mano de obra a sus industrias. Por otro lado, nuestra industria de computadoras también compite con industrias de computadoras en el extranjero. Entonces, hay en realidad dos, eh, formas de competencia ocurriendo simultáneamente, y, por lo tanto, no es solo cómo nuestra industria de computadoras compite con industrias de computadoras en el extranjero lo que determinará el éxito en la competencia internacional, sino que también es la ventaja comparativa, o qué tan bien le va a nuestra industria de computadoras en el comercio internacional en relación con qué tan bien le va a nuestra industria textil en el comercio internacional, lo que influenciará el resultado."

FRANK STASIO: La pregunta al determinar la ventaja comparativa es: '¿qué tiene que sacrificar un país que no comercia al producir todo por sí mismo?' Supongamos que Estados Unidos pudiera intercambiar una computadora a China por tres mil camisas. Ahora, digamos que para producir las mismas tres mil camisas en Estados Unidos, se necesitarían los recursos necesarios para hacer una computadora y media. Incluso si la producción de camisas en Estados Unidos fuera más eficiente que en China, estaría en nuestro mejor interés poner más de nuestros recursos en la producción de computadoras y comprar nuestras camisas a China. Lawrence dice que cuando un

país descubre que tiene una "ventaja comparativa," las fuerzas del mercado impulsarán al país hacia la especialización.

ROBERT LAWRENCE: "Si la industria de computadoras puede darse el lujo de pagar a los trabajadores, digamos, quince dólares la hora para trabajar en la industria de computadoras, y si la industria de computadoras todavía puede obtener ganancias pagando a esos trabajadores quince dólares la hora, la industria textil va a tener que tratar de igualar ese salario. Si no pueden hacer eso, lo que encontraremos es una industria textil que se reduce y una industria de computadoras que crece, y, de hecho, es por eso que, con el tiempo, encontramos que nuestra mano de obra se asigna a las industrias más eficientes y se aleja de las industrias menos eficientes, y es cómo la competencia internacional—que es una fuerza que nos lleva a especializarnos, digamos, en la producción de computadoras en lugar de la producción de textiles—refuerza esta asignación de nuestros recursos dentro de nuestro mercado laboral."

FRANK STASIO: Lawrence dice que las diferencias en ventaja comparativa pueden atribuirse a varios factores.

ROBERT LAWRENCE: "Algunas economías, como las del Medio Oriente, tienen mucho petróleo. Otras economías tienen climas que son favorables para producir un producto u otro, así que una fuente principal de ventaja comparativa proviene de las dotaciones de recursos naturales de la economía. Una segunda razón tal vez... proviene de lo que se llaman los factores de producción disponibles en esa economía. Algunas economías son muy ricas y tienen mucho equipo y/o capital. Otras economías tienen mucha mano de obra, y, por lo tanto, las dotaciones de factores también tenderán a influenciar la ventaja comparativa de los países. En... países que tienden a tener una cantidad relativamente grande de equipo de capital tenderán a especializarse en productos que requieren mucho equipo de capital. Entonces, una segunda fuente principal de ventaja comparativa proviene de los factores de producción, tierra, mano de obra, capital, con los que una economía ha sido dotada. Una tercera fuente de ventaja comparativa bien puede provenir del conocimiento disponible en una economía que no está disponible en otra. Estados Unidos puede poseer conocimiento tecnológico que otras economías no poseen, y, por lo tanto, uno esperaría ver a Estados Unidos especializándose en las líneas de... en áreas donde tiene un tipo particular de

conocimiento especializado. Y, luego, finalmente, los entornos generales de los países pueden permitirles producir productos que otros países no permitirían, y así, de hecho podemos... de hecho encontramos que las regulaciones gubernamentales o regulaciones sociales bien pueden influenciar en qué puede especializarse un país. Si nosotros los estadounidenses tenemos un... no deseamos tener mucha contaminación en nuestra economía, podemos poner regulaciones estrictas contra la contaminación, y lo que encontraremos es que tenderemos a importar productos de países que tienen una mayor tolerancia a la contaminación que nosotros."

FRANK STASIO: Debido a su tamaño y productividad, las industrias estadounidenses en un momento se consideraban invulnerables a la competencia extranjera, pero, a medida que los costos laborales aumentaron en EE.UU. y otros países ganaron conocimiento tecnológico que antes estaba limitado a Estados Unidos, los productos extranjeros comenzaron a penetrar el mercado estadounidense. Las industrias del acero, automotriz y textil fueron las más severamente afectadas. Los líderes laborales y los funcionarios de gestión advirtieron que permitir importaciones baratas en Estados Unidos obligaría a los estadounidenses a bajar su nivel de vida, a medida que las fuerzas del mercado empujaran los salarios y precios hacia abajo. Sin embargo, economistas como Robert Lawrence creen que ocurre justo lo contrario.

ROBERT LAWRENCE: "Imaginemos que, de la noche a la mañana, en Estados Unidos, descubriéramos una enorme cantidad de petróleo en esta economía. Bueno, claramente, lo que diríamos es que nuestra economía estaría en mejor situación. Estaríamos mejor. Preguntemos qué pasaría en un segundo caso, si los canadienses descubrieran una enorme cantidad de petróleo, tres veces el suministro mundial actual, y estuvieran dispuestos a vendérnoslo. Bueno, es verdad que tendríamos que pagarles a los canadienses algo por ese petróleo, pero, nuevamente, nos sentaríamos y diríamos, nuestros niveles de vida se elevarían como resultado de la capacidad de obtener ese petróleo barato de otro país. Ahora, por supuesto, también estaríamos de acuerdo en que algunos ciudadanos en nuestra economía, en particular, los magnates petroleros de Texas se verían perjudicados como resultado de la disponibilidad de ese petróleo, pero nosotros, como nación, estaríamos en mejor situación, potencialmente, porque, ahora, podríamos tomar los recursos que actualmente estamos dedicando a la producción de petróleo y ponerlos en algún otro uso. La prueba requiere, sin embargo, un supuesto muy importante, y es que podemos tomar esos recursos que una vez estuvieron en el petróleo, o podemos tomar esos trabajadores que una vez produjeron textiles y ponerlos a trabajar en alguna actividad alternativa. Si

simplemente permanecen ociosos, entonces no podríamos estar tan seguros de que estaríamos en mejor situación. Entonces, la proposición de que el comercio hace que nuestra nación esté en mejor situación depende críticamente de nuestra capacidad para reemplazar los recursos que se liberan cuando obtenemos lo que una vez produjeron, del resto del mundo."

FRANK STASIO: Pero los patrones comerciales cambiantes que causan cambio estructural pueden causar dificultades y dificultades prácticas. Podría requerir reubicación geográfica para los trabajadores. Los trabajadores mayores pueden encontrar difícil ser reentrenados en una nueva industria, y habrá un tiempo en que los trabajadores en industrias más antiguas estarán sin trabajo. Algunos son despedidos indefinidamente. Los dolorosos ajustes a corto plazo causados por cambios en los patrones comerciales a menudo crean presión política para proteger a las industrias en declive contra la competencia extranjera.

VOZ MASCULINA: "Bueno, no hay duda al respecto. Estamos en serios problemas, y, específicamente, aquí mismo en Tarrytown donde aproximadamente dos mil personas serán despedidas. Están en serios problemas. No conozco ningún lugar en el Estado de Nueva York donde alguien vaya a contratar a dos mil personas."

FRANK STASIO: Pero los economistas argumentan que los esfuerzos por obstaculizar el libre comercio resultan en costos más altos para los consumidores. Algunos de esos costos son obvios, algunos están ocultos. En mil novecientos ochenta, cuando parecía que el Congreso estaba a punto de imponer barreras rígidas destinadas a controlar las importaciones de autos japoneses, los japoneses acordaron colocar un límite voluntario en la cantidad de autos que enviarían a Estados Unidos.

ROBERT LAWRENCE: "Las estimaciones son que esas restricciones aumentaron el costo de un auto en Estados Unidos en algo así como seiscientos dólares, y, de hecho, aumentaron los costos de las importaciones de autos japoneses en algo así como dos mil dólares. Bueno, claramente, algunos de los beneficios de aumentar el eh, algunos... algunos de los costos de aumentar el... de los costos de los automóviles domésticos en este país, los costos para los consumidores fueron entonces beneficios para nuestros productores, así que no se perdieron para la nación, pero fueron una redistribución de consumidores a productores. Por otro lado, al poner cuotas, también proporcionamos beneficios a los extranjeros también. Ahora, una segunda forma de ver la protección es preguntar, ¿cuáles fueron los costos para los consumidores de cada empleo que salvamos en nuestra industria, en nuestra industria automotriz, y, ahí, la estimación sugiere que el costo para los consumidores fue algo así como

ciento sesenta mil dólares por cada empleo que salvamos en la industria automotriz. Entonces, lo que pueden ver es que, al usar la protección comercial para aumentar el empleo, tenemos un mecanismo muy ineficiente. Dando un paso atrás, los consumidores habrían estado mucho mejor simplemente proporcionando los salarios de esos trabajadores que de otra manera habrían sido despedidos que haciéndolo indirectamente a través de la protección comercial."

JOHN DINGLE: "Este tipo de persona mira el problema que, eh, un consumidor tiene en términos de pagar un poco más por los bienes."

FRANK STASIO: John Dingle es un congresista demócrata de Michigan y Presidente del Comité de Comercio de la Cámara. Su distrito fue profundamente afectado por la caída de ventas en la industria automotriz, causada, en parte, por el éxito de las importaciones extranjeras.

JOHN DINGLE: "En este momento particular, él no mira los aumentos futuros... que van a ser cargados una vez que nuestra industria automotriz estadounidense y otras industrias se vayan al caño, ni mira las consecuencias económicas de depender de bienes del extranjero. No mira los otros costos que están asociados con esto. En consecuencia, se está creando un espléndido futuro y un desastre presente porque no está mirando el mundo como realmente existe."

FRANK STASIO: Dingle fue uno de los líderes de un movimiento en el Congreso para imponer restricciones a las importaciones de autos extranjeros. La forma más directa de restringir las importaciones es mediante cuotas. Las cuotas son restricciones en el número de unidades que un fabricante extranjero puede traer al país. Otra forma efectiva de reducir el impacto de la competencia extranjera es imponer un arancel, o un impuesto sobre bienes importados. El efecto es aumentar el precio para los consumidores, neutralizando su ventaja de precio sobre los productos domésticos. Dingle y otros argumentan que muchos fabricantes extranjeros han ganado ventajas comerciales con la ayuda de sus gobiernos. Los subsidios gubernamentales compensan los costos de producción y permiten a los competidores extranjeros vender sus productos a precios muy bajos. Los proteccionistas dicen que, sin ayuda similar del gobierno de EE.UU., la industria estadounidense caerá víctima de la competencia desleal.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation

JOHN DINGLE: "Casi todos los países tienen cuotas sobre la importación de automóviles japoneses. Los franceses dicen que pueden traer cualquier número, pero solo el dos o tres por ciento dejará el muelle, los italianos permiten dos mil trescientos, los británicos permiten aproximadamente el diez por ciento, los alemanes aproximadamente el 10 por ciento. Los japoneses, sin embargo, establecerán industrias automotrices alrededor del mundo con la plena expectativa de que esas industrias automotrices así como las propias van a estar exportando a Estados Unidos. Entonces, sentí que era absolutamente necesario, en vista de las prácticas comerciales grotescamente injustas de nuestros socios comerciales, especialmente los japoneses, que cuotas reales y requisitos de contenido doméstico iguales a los de otras naciones deberían ser puestos en marcha por los Estados Unidos."

FRANK STASIO: Dingle dice que los competidores extranjeros no están jugando limpio. Argumenta que el comercio mundial es, en efecto, no se juega en un campo nivelado. Es un argumento persuasivo para erigir barreras al libre comercio, pero Robert Lawrence advierte que tales barreras deben imponerse selectivamente.

ROBERT LAWRENCE: "Lo que tenemos que reconocer es que vivimos en un mundo de economías muy diversas, y es muy difícil para nosotros, de hecho, alguna vez, obtener un campo de juego nivelado en la competencia internacional de la misma manera que lo tenemos en la competencia doméstica. Después de todo, dos empresas que compiten domésticas existen en el mismo entorno. La... la razón misma por la cual el comercio internacional ocurre, los economistas nos enseñan, es que esos entornos difieren. Entonces, en mi opinión, el campo de juego del comercio internacional siempre estará inclinado, de una manera u otra. Lo mejor que podemos hacer en realidad es acordar las reglas del juego. Ahora, miremos lo que nuestras leyes de comercio internacional realmente dicen. Lo que dicen es que nosotros... no estamos de acuerdo en que los subsidios deberían ser... no permitimos subsidios, y no estamos de acuerdo con ellos, pero, no obstante, si encontramos que un gobierno extranjero está subsidiando las exportaciones a este país y no encontramos, sin embargo, que nuestra industria doméstica está siendo perjudicada, permitiremos que esos ocurran. Por otro lado, si esa industria puede probar que está siendo perjudicada como resultado de esos subsidios, y puede hacerlo satisfactoriamente para nuestra comisión de comercio internacional, entonces, pondremos un derecho compensatorio. Pondremos un arancel que compense el efecto del subsidio. Ahora, eso me parece

una forma razonable de lidiar con el problema, proporcionar los beneficios a los consumidores, siempre que no haya un daño masivo o daño en algún sentido a nuestros productores."

FRANK STASIO: Lawrence dice que si se deben imponer barreras comerciales, la cuota no es la forma más eficiente de proteger a los trabajadores contra las dificultades económicas debido a la competencia extranjera.

ROBERT LAWRENCE: "Puede obtener la misma cantidad de protección con un arancel que con una cuota equivalente. Podría establecer el precio o el impuesto sobre las importaciones exactamente igual para que trajera la misma cantidad que podría traer bajo una cuota. Entonces, puede obtener inicialmente la misma cantidad de protección, pero los efectos de un arancel son sutilmente diferentes de los de una cuota de varias maneras. En primer lugar, lo que hace una cuota es restringir la cantidad que los extranjeros pueden vender en el mercado doméstico pero permitirles aumentar su precio. Entonces, de hecho, una cuota proporciona mayores ganancias por unidad para un extranjero que vende en el mercado protegido. Por otro lado, el arancel grava a ese extranjero, y no le permite disfrutar de esas mayores ganancias. Por eso, típicamente, los extranjeros son más propensos a aceptar cuotas que aranceles, y, eh, de hecho con el tiempo... es por eso que hemos podido persuadir a los japoneses, por así decirlo, y a otros, a aceptar lo que se llaman restricciones voluntarias de exportación porque, aunque ahora pueden vender una cantidad menor, pueden aumentar el precio contra nosotros y capturar mayores ganancias monopolísticas. Y, realmente, si nos sentamos y decimos, si la razón para proporcionar esa protección de cuota es proporcionar a nuestra propia industria una oportunidad, un espacio para respirar para modernizarse, podemos ver que, en realidad, las cuotas al canalizar ganancias a los productores extranjeros, no son una forma muy sensata de... de hacer eso."

FRANK STASIO: Los proteccionistas a veces argumentan que, sin barreras comerciales como aranceles y cuotas para proteger algunas industrias, nuestra defensa nacional podría verse comprometida. Aquí, nuevamente, Lawrence y otros economistas dicen que podríamos hacerlo mejor siendo más selectivos al decidir a quién protegemos.

ROBERT LAWRENCE: "Un sistema de libre mercado, en el cual los países se especializan en las líneas de ventaja comparativa, bien puede hacer a un país vulnerable en términos de sus requisitos de defensa nacional. Si, por ejemplo, resultara que Estados Unidos perdió su ventaja comparativa en la industria del acero, si simplemente permitiéramos que el libre mercado

asignara recursos, podríamos descubrir que no tenemos industria del acero doméstica. Simplemente estamos importando nuestro acero del resto del mundo. Puramente desde un punto de vista de eficiencia, ese puede ser un cambio bueno y deseable, pero visto desde una perspectiva de defensa nacional, ese puede ser un cambio indeseable. Bueno, algunas personas han argumentado que dado que podemos ser vulnerables como resultado del comercio internacional, lo que deberíamos hacer es interferir o intervenir con el proceso comercial para proteger nuestras industrias de defensa nacional. Yo argumentaría que esa no es la respuesta apropiada, porque es probable que sea muy ineficiente. Tomemos el caso del acero como caso en cuestión. Resulta que en este momento solo el siete por ciento de nuestra producción de acero realmente va a la defensa nacional. Ahora, sería realmente, por lo tanto, bastante... bastante ineficiente proteger toda la industria del acero para mantener lo que es esencial para la base de defensa nacional. Creo que sería mucho más eficiente si satisficiéramos esa necesidad insistiendo en que nuestros planificadores de defensa subsidien la producción de productos que piensan que son críticos para la necesidad de defensa nacional. Satisfagamos la necesidad de defensa nacional, por así decirlo, a través de nuestro presupuesto de defensa. De esa manera es probable que tengamos un mecanismo mucho más eficiente para satisfacer nuestras necesidades de defensa nacional. Es poco probable que subsidiemos plantas que se requieren para algún otro tipo de propósito."

FRANK STASIO: El proteccionismo también gana apoyo cuando el objetivo es nutrir industrias nacientes. Los países en desarrollo, que quieren construir economías industrializadas, pueden optar por erigir barreras comerciales para dar a sus industrias domésticas la oportunidad de volverse competitivas con sus socios comerciales.

ROBERT LAWRENCE: "Ese caso tiene cierto mérito para los países en desarrollo, que tienen potencial en áreas particulares, pero sus industrias requieren algo de tiempo para ponerse en pie. Típicamente, sin embargo, nosotros somos desde el punto de vista de Estados Unidos, somos un país maduro. Nuestras industrias, por así decirlo, ya se han desarrollado hasta el punto en que, si son viables, deberían poder sostenerse por sí mismas. Las nuevas industrias que están en la frontera no... no enfrentan competencia internacional de aquellos que están más avanzados que ellos. Entonces, el argumento de la industria naciente, en mi opinión, tiene cierto... hay cierto mérito en eso en el caso de economías en desarrollo. Pero, de hecho, lo que algunas de nuestras industrias quieren es protección mientras son senescentes o... o en su vejez

en lugar de mientras son infantes, y no creo que haya un buen argumento en apoyo de ese tipo de industrias."

FRANK STASIO: Como ha dicho Lawrence, los países avanzados estarían mejor ajustándose a los cambios en la ventaja comparativa, permitiendo que los recursos se desplacen de las industrias más antiguas y menos eficientes a búsquedas más productivas, pero como hemos visto, puede haber serios obstáculos políticos al libre comercio. Lawrence dice que la cantidad de resistencia al cambio estructural está determinada, en parte, por la tasa de cambio y la capacidad de la economía para absorber a los trabajadores desplazados.

ROBERT LAWRENCE: "Si el cambio estructural ocurre gradualmente, verás, entonces, tendrá mucho menos dolor, porque en lugar de despedar a los trabajadores existentes, básicamente, es posible que las industrias y empresas se reduzcan solo a través de la deserción voluntaria. El hecho de que las personas se jubilen, el hecho de que las personas abandonen voluntariamente los empleos significa que la sociedad puede lograr bastante cambio estructural sin ninguna dislocación en absoluto. Esa es una parte, es la tasa del cambio estructural. Pero, quizás aún más significativo es lo que está ocurriendo más ampliamente en la economía en general. Lo que encontramos es que el cambio estructural es muy difícil de lograr en una economía que está creciendo lentamente. Cuando los trabajadores son desplazados en una economía de crecimiento lento, no tienen otras oportunidades, y por lo tanto, tienden a resistir el cambio estructural y se vuelve muy poder... y se vuelve mucho más doloroso, y creo, de hecho, que es por eso que los cambios estructurales se vuelven más difíciles durante la última década en Estados Unidos. En realidad, no es, si miras medidas objetivas, que aumentamos la cantidad de cambio estructural que realmente hemos tenido en la economía. Es simplemente que la tasa de crecimiento general se ha desacelerado, y por lo tanto, se ha vuelto más difícil lograr nuestro cambio estructural. En realidad tuvimos mucho más cambio estructural en la década de 1950, de hecho, cuando estábamos moviendo grandes números de personas fuera de las granjas y hacia las ciudades del norte, de lo que tuvimos en los años setenta y principios de los ochenta, pero en los ochenta, el crecimiento fue mucho... el crecimiento fue mucho más lento."

FRANK STASIO: Para Lawrence y otros economistas, el comercio se maneja mejor libre de barreras artificiales porque el costo a corto plazo de ajustarse a los cambios en los patrones comerciales sería superado por los beneficios a largo plazo para la sociedad en su conjunto. Ahora, miremos hacia atrás a algunas

de las ideas clave en nuestra discusión sobre el comercio. El comercio internacional permite a los países especializarse y aumentar su nivel de vida. Cuando un país puede producir un producto más eficientemente que otro, se dice que tiene una ventaja absoluta sobre el otro país en esos bienes. Sin embargo, la especialización en el comercio puede ocurrir incluso cuando un país tiene solo una ventaja comparativa. La ventaja comparativa existe cuando es más rentable para un país especializarse en la producción de bienes con valor relativamente más alto, e importar aquellos de valor relativamente menor. El comercio puede beneficiar a un país incluso si el país tiene una ventaja absoluta en la producción de productos de alto y bajo valor. Los economistas prefieren que el comercio se lleve a cabo libre de barreras artificiales porque creen que el libre comercio conduce al uso más eficiente de los recursos y precios más bajos para los consumidores. Pero el libre comercio puede ser políticamente difícil de apoyar cuando la competencia extranjera amenaza con forzar a los trabajadores en algunas industrias a quedarse sin empleo. La resistencia a los cambios estructurales, causada por la afluencia de importaciones más baratas, está determinada por qué tan rápido ocurre el cambio y la capacidad de la economía para absorber a los trabajadores desplazados. Hay muchos tipos de barreras comerciales. Las más comunes son las cuotas que establecen un límite en el número de unidades que un fabricante puede traer al país, y los aranceles que gravan las importaciones para compensar la ventaja de precio que disfrutan sobre los productos domésticos. En general, los economistas creen que, a largo plazo, el comercio internacional sin barreras beneficia a todas las naciones comerciantes y a su gente.

(Música)

FRANK STASIO: Ha estado escuchando Economics U\$A, uno de una serie de programas sobre principios micro y macroeconómicos. Nuestro invitado ha sido Robert Lawrence, Senior Fellow en la Institución Brookings. Economics U\$A ha sido producido por el Educational Film Center. Soy Frank Stasio.

(Fin de la música)

LOCUTOR: El financiamiento para este programa fue proporcionado por Annenberg Learner.

© 2012 Educational Film Center & Annenberg Foundation