

APERTURA ECONOMICA Y PRECIOS INTERNOS

Si cuando un país cierra su economía suben los precios internos de los productos importables, ¿por qué cuando la abre no se reducen? Linda pregunta de examen, para un curso de comercio internacional, que trataré de contestar a propósito del decreto 117, del 17 de febrero de 2017, que eliminó los derechos de importación de algunos productos electrónicos.

Como buen economista, acostumbraba a responder ambos interrogantes con ayuda de gráficos de oferta y demanda. Cualquier alumno de economía, aplicando este herramental, contesta que toda traba a las importaciones de productos que también se producen en el país, aumenta el precio de éstos... si antes del cierre de la economía los bienes efectivamente se importaban; y utilizando el mismo gráfico responde que la eliminación de las trabas produce el efecto contrario, en particular, disminuye los precios.

A fines de la década de 1960 conocí de manera fortuita a Marcelo Diamand, quien como buen ingeniero no se asustaba frente a un gráfico de oferta y demanda, pero en las innumerables discusiones que tuvimos, me forzó a “personalizar” los resultados. Más específicamente, a que yo le explicara, desde el punto de vista decisorio, por qué habrían de observarse los resultados sugeridos por el análisis geométrico. Sirvan estas líneas como nuevo homenaje a su memoria.

Aquí y ahora la “pata” que interesa del análisis anterior es la referida a por qué van a disminuir los precios internos de los productos cuya importación resulta facilitada, a raíz de la eliminación de los correspondientes derechos de importación.

Digresión. Una barrera al comercio genera muchos efectos: sobre el empleo, el nivel de actividad, la balanza comercial, los ingresos públicos, la distribución del ingreso y el nivel de precios. Aquí sólo se le presta atención a este último efecto.

Pensemos el caso de las boinas, un producto que se fabrica en Zaragoza y en Trenque Lauquen. Hasta el 28 de febrero la importación pagaba 20% de arancel; algunos argentinos compraban el producto fabricado localmente, otros el importado. Pero desde el 1 de marzo de 2017 el arancel de importación fue reducido a 0%. ¿A qué precio se venderán las boinas en Argentina, tanto las producidas en Zaragoza como en Trenque Lauquen?

Cómo lo que interesa saber es si, eliminado el derecho de importación, caería el precio interno del producto, tanto del importado como del fabricado localmente, el punto de partida del análisis tiene que ser el siguiente: ¿bajo qué condiciones tal reducción no se verificaría? Lo cual implica que el productor local seguiría vendiendo al precio anterior, y el importador aumentaría sus beneficios, por traslado a su bolsillo, del anterior ingreso fiscal por derecho de importación.

Pensemos que existe un solo oferente, que tanto produce localmente como importa. Es decir, que no sólo es el único productor local sino también el único importador. En este caso la eliminación del derecho de importación no se traduciría en caída de precios.

Objeción. Podría ocurrir que, aún en este caso, al único oferente le conviniera reducir en algo el precio interno, para aprovechar el correspondiente aumento de la cantidad demandada. Se lo dejo a algún diestro en análisis microeconómico, para que se luzca modelando esta situación.

Porque a los efectos de mi razonamiento, la cuestión –insisto– es bajo qué condiciones el único productor local, y también único importador, podría mantener dicha posición monopólica, en presencia de una apertura de la economía.

Alternativa 1. Uso de la violencia. El susodicho oferente, poniendo cara de ángel, les dice a los potenciales competidores que ni intenten aprovechar la oportunidad generada por la reducción arancelaria, so pena de arriesgar la pérdida de la vida.

Alternativa 2. Acuerdo entre oferentes. Sin derramamiento de sangre, los oferentes podrían comportarse “como si fueran uno”, no solamente entre los existentes sino también con respecto a los potenciales; y no solamente internamente sino también en los contratos que celebran con los oferentes extranjeros.

Alternativa 3. ¿Apertura permanente o transitoria? Si los actuales oferentes no quieren, o no pueden, evitar que otros importen, y aprovechen la apertura de la economía, queda la cuestión de los costos de establecer la corriente importadora, así como los relacionados con el canal interno de comercialización, versus la duración de la reducción arancelaria. Aquí, como nuevamente nos recordaría Guillermo Calvo, la cuestión de la credibilidad en la modificación de la política comercial es crucial. Si es visualizada como transitoria, nadie se tomará el trabajo de abastecerse en el extranjero, si es permanente las chances aumentarán.

Ergo, si las autoridades buscan la reducción de los precios internos de los productos cuya importación tiene menos trabas que antes, tienen que convencer a los decisores de que la reforma llegó para quedarse, y disminuir lo más posible los costos de entrada de los nuevos oferentes; descontando que actuarán frente a situaciones “mafiosas”.

¡Animo!