

TIPOS DE CAMBIO Y POLITICA COMERCIAL: ¿UNA AYUDA O UN OBSTACULO PARA EL CRECIMIENTO AGRICOLA? (*)

Por
ALBERTO VALDES (**)

1. INTRODUCCION

AL tratar de hacer un diagnóstico de las causas de los actuales «problemas» de la agricultura, cuyos síntomas son el exceso de capacidad en los países desarrollados y los decepcionantes resultados en muchos países en vías de desarrollo (P.V.D.), se está prestando cada vez más atención a las políticas comerciales y del tipo de cambio. La intervención en los mercados agrícolas es una práctica que se halla ampliamente extendida, tanto en los países ricos como en los pobres. Las políticas de incentivos son objeto de preocupación tanto para las autoridades como para los economistas a la hora de orientar tal intervención, ya que los incentivos económicos se consideran determinantes básicos del resultado de la producción. Para modificar la estructura de los incentivos económicos en la agricultura se han utilizado varias clases de política

(*) Ponencia invitada en el XIX Congreso Internacional de Economistas Agrarios.

Realizada para su presentación en la XIX Conferencia Internacional de Economistas Agrarios celebrada en Málaga, España, del 26 de agosto al 4 de septiembre de 1985. El análisis de este estudio se hizo en 1984 mientras que el autor era investigador invitado en la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Latinoamérica en Santiago, Chile.

(**) Instituto de Investigación sobre Política Alimentaria Internacional. Washington, D. C.

Agradezco especialmente a Romeo Bautista y Maurice Schiff sus valiosos comentarios.

— Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 137 - Extra (septiembre 1986).

intervencionista. Muchas de ellas estaban dirigidas exclusivamente a la agricultura e incluían gastos públicos (en carreteras, en planes de riego, en almacenaje, en investigación agrícola y sistemas de extensión agraria, etc.) —es decir, en los «modificadores» de la oferta— y políticas explícitas de precios (controles de precios y subvenciones a los insumos y a los productos finales).

Sin embargo, existe otro conjunto de políticas, encaminadas a la gestión macroeconómica de la economía (por ejemplo, aquéllas que se aplican sobre los tipos de cambio nominal, los tipos de interés, los salarios, los flujos internacionales de capital y la política fiscal y comercial), que son de suma importancia para la agricultura, y cuyas consecuencias pueden reforzar o neutralizar el efecto de las políticas dirigidas exclusivamente hacia la agricultura. En este estudio presentamos la versión simplificada de un modelo que sirve para estimar el efecto combinado de las políticas comercial y del tipo de cambio en la estructura de los precios relativos agrícolas. Más adelante, aplicamos este modelo a varios P.V.D. Hemos insistido mucho en definir y medir, a largo plazo, la protección o gravamen «implícito» a la agricultura que resulta de la conexión entre ésta y el resto de la economía. Sostenemos que, en muchos P.V.D., el crecimiento industrial basado en la sustitución de las importaciones, que se pretende conseguir a través de aranceles y otras restricciones a la importación, tiene un fuerte sesgo contra la agricultura y da como resultado una estructura de incentivos que podría tener efectos perjudiciales sobre los incentivos a la producción y, como tal, sobre el crecimiento de la agricultura a largo plazo.

Consideramos que el tipo de cambio real, definido como la razón entre mercancías comercializables y no comercializables, desempeña un papel central en la rentabilidad de los productos comercializables en la agricultura —competitivos con la importación (como los cereales) y exportables— y que es a través del tipo real de cambio como la gestión macroeconómica de la economía afecta a la agricultura (1).

En teoría se acepta el argumento de que un arancel a las importaciones también grava las exportaciones y de que la subvención a las exportaciones también subvenciona las importaciones.

(1) Los bienes de consumo interno (o bienes no comercializables) son aquéllos cuyos precios interiores no se deducen directamente de los precios mundiales más los aranceles. En ellos se incluyen los servicios y, en agricultura, además de los productos perecederos, pueden incluirse muchas cosechas tradicionales en países tropicales (tales como la mandioca, las batatas, las patatas y ciertos tipos de judías) donde los costes de transporte y la preferencia por las variedades locales son serios obstáculos para su comercio.

Una política que proteja directamente a la industria eleva el costo de los factores productivos importables, como los fertilizantes, la maquinaria y otros materiales que utilizan los agricultores. Y lo que es más importante: indirectamente, a través de sus efectos sobre el tipo de cambio real, una política de estas características afecta a la rentabilidad relativa de otros productos comercializables. El tipo de cambio que mantiene un equilibrio en la balanza por cuenta corriente a un nivel «más alto» de protección industrial está por debajo del tipo de cambio a menores niveles de protección. El resultado es que los precios nacionales de los bienes agrícolas comercializables son más bajos en relación a los precios de los bienes industriales comercializables protegidos y del de los bienes no comercializables. Esto hace que en la agricultura se eleve el precio de la mano de obra y de otros factores en relación a los precios del producto, reduciéndose así la rentabilidad de la producción de bienes agrícolas comercializables. Sostenemos que muchos productos agrícolas son comercializables, y, por tanto, el principal efecto que se esconde tras los tipos de cambio real será el flujo de recursos intersectoriales, sobre todo trabajo y ahorro, hacia las actividades no comercializadas (dentro y fuera de la agricultura) y hacia las actividades que compiten con la importación fuera de la agricultura. El tipo de cambio real también puede verse influido por factores exógenos, como, por ejemplo, un cambio drástico en las relaciones de intercambio y el descubrimiento de petróleo o minerales (llamado «mal holandés»), así como por políticas que afecten a los movimientos de capitales (incluyendo la ayuda exterior). Si estos fenómenos elevan el tipo de cambio real estarán reduciendo la rentabilidad de cultivo de productos comercializables (2).

Nuestra hipótesis es que una de las manifestaciones más sorprendentes que surgen de combinar, por un lado, los efectos del fenómeno del «mal holandés» y, por otro, los sesgos implícitos y presumiblemente fuertes contra la agricultura que resultan de las políticas comercial y cambiaria llevadas a cabo en los P.V.D. a partir de los años 50 y hasta el final de los 70, es el abandono en masa de la agricultura llevado a cabo por la mano de obra durante este período. Esto sugiere que las fuertes restricciones en la producción que surgen de la falta de mano de obra rural, por ejemplo, en el Africa subsahariana, pueden estar ligadas con los fenó-

(2) Estos temas han sido desarrollados más ampliamente en Valdés y Siamwalla (1964).

menos relacionados con el tipo de cambio real. Pero la mano de obra también abandonó la agricultura en los países desarrollados, incluso en aquéllos que protegían a ésta. Lo que sugerimos es que la tasa de emigración en los P.V.D. fue mayor de lo que podría haber sido en igualdad de condiciones. Esta es una cuestión empírica que podría analizarse.

II. EL ENFOQUE Y LAS CARACTERISTICAS GENERALES DEL MODELO

El análisis de la incidencia del régimen comercial y de la política cambiaria que aquí se presenta para una «pequeña» economía abierta, se basa en un sencillo modelo de tres sectores, siendo éstos los bienes importables, los bienes exportables y los bienes de consumo interno. El equilibrio general está implícito dado el equilibrio en la balanza de pagos y en el sector monetario, así como en el mercado interno de productos. Tal enfoque nos ayuda a identificar qué sector tiene pérdidas y cuál ganancias. También sugiere que los efectos de las políticas comercial y cambiaria sobre la asignación de los recursos y la distribución de la renta podrían ser bastante diferentes de lo que las autoridades proyectaban, como indica, por ejemplo, un gráfico de tasas nominales de protección.

Los avances teóricos y metodológicos de los últimos años han aclarado la naturaleza de algunas de las relaciones que están vinculadas a esto. Entre estos avances se encuentra el trabajo de Dornbusch (1972) y el de Sjaastad (1980). Las investigaciones empíricas sobre los regímenes de comercio exterior en las economías de los P.V.D. han mostrado mucho interés, en general, por las consecuencias sobre la industria nacional (Little y cols., Balassa, Krueger y Bhagwati), pero, por el contrario, se ha hablado muy poco de las consecuencias sobre la agricultura (3). Nosotros, sin embargo, sostenemos la hipótesis de que las políticas industriales tienen a menudo amplias repercusiones económicas que no estaban previstas y cuyo efecto es especialmente importante en la agricultura.

Un sencillo modelo, que investiga cuantitativamente los efectos sobre los precios relativos y que Sjaastad (1980) propuso en un principio para tres sectores, ha sido ampliado y empleado para

(3) Una excepción destacable es Cavallo y Mundlak (1982).

investigar los efectos sobre la agricultura en varios P.V.D. Lo que sigue es un esbozo de su forma simplificada.

Se parte de que el exceso de la demanda de bienes importables (Me), el exceso de la oferta de bienes exportables (Xe) y el exceso de la demanda de bienes de consumo interno (He) depende sólo de los precios relativos (Pm/Ph , Px/Ph) y de la renta real, en donde Pm , Px y Ph representan los precios interiores de los bienes importables, de los bienes exportables y de los bienes de consumo interno. Los precios interiores relativos pueden expresarse como función de los precios mundiales (Pm^* y Px^*), del tipo de cambio nominal (E), de los aranceles (t) y de las subvenciones a la exportación (s). Entonces:

$$Pm/Ph = (E/Ph) Pm^* (1 + t), \quad (1)$$

$$Px/Ph = (E/Ph) Px^* (1 + s), \text{ y} \quad (2)$$

$$Pm/Px = Pm^*/Px^* (1 + t)/(1 + s) \quad (3)$$

donde E/Ph representa el tipo de cambio real. A corto plazo, desde luego, la existencia de grandes reservas nacionales podría alterar esta relación, como en (1) tras una devaluación. La ecuación (3) muestra que los precios internos relativos de los bienes importables (en términos de bienes exportables), son función de la política comercial, esto es, de los aranceles y las subvenciones (t y s , respectivamente) y de los precios mundiales. En el modelo, los aranceles (subvenciones) incluyen el arancel (subvención) equivalente de restricciones cuantitativas aplicadas en frontera.

Mientras que las autoridades traten de modificar la asignación de recursos a base de imponer un arancel protector sobre los bienes importables que compitan con los bienes producidos en el territorio nacional, el precio relativo de los bienes de consumo interno aumentará con relación a los bienes exportables (el tipo de cambio real bajará), y los bienes comercializables desprotegidos (incluidos los exportables) quedarán gravados. Al ser un sector que está al amparo del comercio, el mercado de los bienes de consumo interno se ajusta tanto como se requiera para mantener el equilibrio general, absorbiendo y desviando recursos hacia los sectores del comercio según cambian los precios relativos.

Suponiendo que el gasto iguala la renta y que existe el equilibrio en la balanza de pagos, el equilibrio en el sector de bienes de consumo interno implica que $H^d = H^s$, donde la demanda (H^d) y la oferta (H^s) de bienes de consumo interno viene dada por

$$H^d = H^d(P_m/P_h, P_x/P_h, I), \text{ y} \quad (4)$$

$$H^s = H^s(P_m/P_h, P_x/P_h, K, L, T) \quad (5)$$

donde K , L y T representan la capacidad productiva de la economía, determinada por el capital existente (K), la mano de obra (L) y la tecnología (T). Después de que se produzca una pérdida de equilibrio y manteniendo I , K , L y T constantes se alcanza un nuevo equilibrio, en donde

$$\hat{H}^d = \hat{H}^s = (\eta_m - \epsilon_m) P_m \hat{P}_h + (\eta_x - \epsilon_x) P_x \hat{P}_h = 0 \quad (6)$$

donde $\hat{}$ representa un cambio porcentual y η_m y η_x representan las elasticidades de la demanda de bienes nacionales respecto al precio de los bienes importables y los bienes exportables, respectivamente, y ϵ_m y ϵ_x son las correspondientes elasticidades de la oferta.

Dados los precios mundiales, la incidencia sobre los bienes exportables de un cambio de las barreras comerciales viene dada por

$$\hat{P}_h - \hat{P}_x = \omega (\hat{P}_m - \hat{P}_x) \quad (7)$$

donde $\omega = \eta_m - \epsilon_m / (\eta_m - \epsilon_m) + (\eta_x - \epsilon_x)$, con $0 < \omega < 1$, representa el parámetro de incidencia, que consiste esencialmente en relaciones de sustitución. Si hacemos que d represente el cambio del precio de los bienes de consumo interno, entonces, tal como demuestra Sjaastad,

$$d = \omega t + t(1 - \omega) s \quad (8)$$

La alteración nominal que presenta la política comercial consiste en $(t - s)$, donde $(t - s) = (t - d) + (d - s)$, y $(d - s)$ representa la proporción de la «alteración» puesta en forma de un impuesto implícito sobre los productores de bienes exportables. La política estatal determina el margen de $(t - d)$ pero no puede determinar como éste se distribuye entre las actividades competitivas con la importación y las exportaciones.

Tras algunos cálculos y suponiendo ω constante, la ecuación básica para estimar ω queda así después de integrar

$$\ln(P_h/P_x) = a + \omega \ln(P_m/P_x) \quad (9)$$

que se resuelve utilizando mínimos cuadrados.

García (1981), en Colombia, y Bautista (de próxima aparición), en Filipinas, descompusieron la ecuación (9) de la siguiente forma, para así valorar el efecto sobre las exportaciones agrícolas:

$$\ln Ph/Pxa = a + \omega_1 \ln Pm/Pxa + \omega_2 \ln Pyna/Pxa \quad (10)$$

donde a y na representan, respectivamente, los productos agrícolas y no agrícolas. Para distinguir entre bienes importables agrícolas (Pma , principalmente alimentos) y otros bienes importables, en su trabajo sobre Perú, Valdés también descompuso los bienes importables en

$$\ln Ph/Pma = a + \omega_1 \ln Pmna/Pma + \omega_2 \ln Px/Pma \quad (11)$$

Expresando $\hat{P}h$ como media ponderada de $\hat{P}m$ y $\hat{P}x$, y, después de algunas transformaciones, se demuestra que el tipo de cambio real (E/Ph) se relaciona directamente con los precios mundiales y la política comercial (t y s):

$$E/Ph = [(Pm^* (1 + t))^\omega \cdot (Px^* (1 + s))^{1-\omega}]^{-1} \quad (12)$$

Un descenso del tipo real (E/Ph) supone que los precios de los bienes comercializables disminuyen en relación con los de los bienes de consumo interno, desviando, por tanto, algunos recursos de los bienes comercializables hacia los bienes de consumo interno (dentro y fuera del sector de la agricultura), adoptando la razonable suposición de que los flujos de recursos intersectoriales son sensibles a los cambios del precio relativo. Bajo la influencia de políticas de industrialización (es decir, un aumento de t), Pm aumenta y, a su vez, hace aumentar a Ph , dependiendo del valor de ω . Si los bienes importables y los bienes de consumo interno son sustitutivos cercanos (en su consumo o en su producción), el aumento de los aranceles no ejercerá mucha influencia sobre Pm/Ph , pero hará disminuir Px/Ph y Px/Pm . Es decir, parte de t se convierte en un impuesto sobre los bienes exportables. Este razonamiento sobre los impuestos implícitos a la exportación se aplica también a otros bienes importables, como los alimentos, que reciben menos protección que los productos industriales.

III. ALGUNOS DATOS

La incidencia del parámetro de protección (ω) agrupa los efectos netos de las restricciones comerciales de un país para mostrar cómo el peso de los cambios de los precios relativos es compartido por los sectores. El valor de ω refleja el cambio proporcional del precio de los bienes de consumo interno en relación con los bienes exportables como función del cambio proporcional del precio de los bienes importables en relación con los bienes exportables. Tres estudios sectoriales sobre las décadas de los 60 y los 70, llevados a cabo por Sjaastad y por el personal del I.F.P.R.I., muestran los siguientes valores para ω :

Argentina (Sjaastad)	0,4 a 0,5
Chile (Sjaastad)	0,5 a 0,6
Colombia (García)	alrededor de 0,9
Nigeria (Oyejide)	0,6 a 0,9
Perú (Valdés)	alrededor de 0,7
Filipinas (Bautista)	alrededor de 0,8
Zaire (Tshibaka)	alrededor de 0,8

Los resultados indican un alto grado de sustitución entre bienes de consumo interno y bienes importables. De estos resultados se deduce claramente que los bienes exportables soportan, al menos, la mitad del peso de la protección. Como las exportaciones de muchos P.V.D. son predominantemente agrícolas, una estrategia de sustitución de las importaciones grava considerablemente más a la agricultura que lo que se desprende de la comparación de las tasas nominales de protección. Por ejemplo, los valores que toma ω en Chile y en Argentina indican que un arancel uniforme del 20% sobre las importaciones —que no es alto comparado con la media de los P.V.D.— representa un impuesto implícito sobre las exportaciones de, aproximadamente, el 10%. Si las exportaciones se gravan directamente, pongamos con un tipo del 15% (como se hizo hace años en Argentina con las exportaciones de carne de vacuno), la tasa total del impuesto sobre las exportaciones es del 25%. De forma similar, sólo parte del arancel es un impuesto sobre los consumidores de bienes importables y una protección para los productores de bienes competitivos con la importación. El resto es un impuesto implícito sobre los productores

de bienes exportables (y de actividades competitivas con la importación y que gozan de menor protección, como la alimentación) y una subvención implícita para los consumidores de bienes exportables y para los de bienes importables (como alimentos). Las consecuencias de estos resultados en la política económica son muy importantes.

Sin embargo, es necesario recordar que lo anterior se basa en un análisis estático, suponiendo que la capacidad total de producción, los gastos totales y la tecnología permanecen constantes y que no hay superávit en la balanza de pagos por cuenta corriente. Los investigadores han realizado varios análisis para determinar si la exclusión de estas variables podría afectar al valor estimado para ω . En todos los casos los resultados demostraron que el valor de ω era muy estable en los subperíodos, y se señaló su solidez en diferentes condiciones.

Haciendo un esfuerzo por pormenorizar más en el análisis y captar el mismo tipo de parámetro de incidencia para los subsectores de la agricultura, se aplicó a Perú el mismo enfoque utilizado aquí durante el período 1949-1983 (véase cuadro 1).

Los resultados que aparecen en el cuadro 1 indican que, utilizando datos del período 1966-1983, si el arancel uniforme sobre

Cuadro n.º 1

IMPUESTO IMPLICITO A LA AGRICULTURA QUE RESULTA DE UN INCREMENTO DEL 10% EN LA PROTECCION A LAS IMPORTACIONES NO AGRICOLAS (a).
PERU, 1949-1983

Agricultura	Con respecto al precio de	
	Bienes de consumo interno	Bienes no agrícolas competitivos con la importación
Importables (b)		
1949-1963	3,9	10,0
1966-1983	5,6	10,0
Exportables (c)		
1949-1963	—	10,0
1966-1983	6,6	10,0

(a) Aumento del arancel uniforme equivalente.

(b) Incluye cereales, cosechas de aceite, carne de vacuno y productos lácteos.

(c) Incluye azúcar, algodón y café.

Fuente: Alberto Valdés (1985).

los bienes importables no agrícolas se aumenta en un 10% y los aranceles sobre bienes agrícolas no cambian, se grava con un impuesto implícito del 5,6% (con relación a bienes de consumo interno) a las actividades agrícolas competitivas con la importación (como el arroz) y con un impuesto implícito del 6,6% a los bienes agrícolas exportables (como algodón y azúcar). Cuando estos precios se comparan con los de los bienes importables no agrícolas, el impuesto implícito en ambos tipos de bienes agrícolas es del 10%. Por el contrario, si hacemos un cálculo similar con respecto a un aumento en la protección de los bienes importables agrícolas (*Pma*), se obtiene una incidencia mucho menor sobre el precio de los bienes de consumo interno. Es decir, en Perú, y durante el mismo período de tiempo, los cambios de los precios de los bienes importables no agrícolas tuvieron un efecto mucho mayor sobre los precios de los bienes de consumo interno que los cambios que se produjeron en los precios de los bienes importables agrícolas. El resultado fue sorprendente dado el predominio de partidas de alimentos existentes en estos últimos. El mismo cálculo hecho con los bienes exportables agrícolas indica que un aumento del 10% del precio de éstos eleva un 2,6% el valor de los bienes de consumo interno, en comparación con el 0,6% que resulta de un aumento del precio de los bienes exportables no agrícolas. Esto era de esperar, ya que aquéllos se consumen en parte en el mercado nacional, mientras que éstos se exportan prácticamente en su totalidad.

Una consecuencia de la estrategia consistente en lograr la industrialización mediante la protección, es que el tipo de cambio real va bajando consecuentemente en el tiempo. Es decir, el aumento de arancel medio supone un descenso del equilibrio del tipo de cambio real. Los datos de Perú están en consonancia con esta suposición. De hecho, la evolución del arancel uniforme equivalente (cuadro 2) sugiere que durante los años sesenta y los setenta la economía peruana se fue haciendo más cerrada y aumentaron las restricciones comerciales. El tipo de cambio real sufrió un grave y persistente descenso tras los sesenta, reduciendo la rentabilidad de la producción de bienes comercializables frente a bienes no comercializables. Los datos preliminares nos sugieren que este descenso comenzó a mediados de los 60.

Tales descensos del tipo de cambio real a largo plazo, han sido particularmente perjudiciales para la producción de bienes comercializables agrícolas en los P.V.D., desacelerando su pro-

Cuadro n.º 2

EVOLUCION DEL NIVEL DE PROTECCION Y DEL TIPO DE CAMBIO REAL EN PERU (AÑOS 50 - AÑOS 70)

Arancel uniforme equivalente (%) (a)		Tipo de cambio real (E/Ph) (%)			
1949-53	5,3	1966	100,0	1975	70,8
1954-58	29,0	1967	96,6	1976	57,1
1959-63	71,2	1968	122,7	1977	66,3
1964-68	133,0	1969	118,6	1978	86,1
1969-73	256,0	1970	109,7	1979	80,7
1974-78	181,7	1971	102,0	1980	65,3
1979-82	91,3	1972	96,2	1981	55,8
		1973	89,6	1982	47,4
		1974	78,9	1983	52,4

(a) El arancel uniforme equivalente representa el valor hipotético de aranceles y subvenciones que, al reemplazar la estructura reinante de barreras comerciales, daría como resultado el mismo volumen comercial (aunque con una composición distinta) sin ajustes en el tipo de cambio nominal ni en el precio de las mercancías nacionales. Los cálculos están basados en la metodología sugerida por Sjaastad (1981).

Fuente: Alberto Valdés (1985).

ducción y acelerando el aumento del consumo interno de bienes comercializables (cereales importados y bienes exportables), reduciendo la contribución de la agricultura al crecimiento y a la balanza de pagos y haciendo que los P.V.D. dependan en mayor grado de la importación de alimentos. Sin embargo, hay que reconocer que el descenso del tipo real de cambio no es necesariamente un signo para llevar a cabo una devaluación. La balanza exterior de pagos de un país puede estar en equilibrio con una tasa real de cambio baja gracias a la existencia de restricciones a las importaciones o a grandes afluencias de capital, incluida la ayuda exterior. El resultado de esto sería que la agricultura y los bienes exportables en general, estarían gravados implícitamente. Esta penalización sobre la agricultura es inherente a una fuerte protección a la industria y continuará existiendo mientras exista esa protección, sin que sea posible eliminarla mejorando la gestión en otras áreas de la política económica (4).

Analizando el efecto del régimen del comercio exterior sobre la agricultura filipina entre 1950 y 1980, Bautista encontró que

(4) Hay más de un concepto de tipo de cambio de equilibrio. Lo que normalmente se tiene en mente cuando se dice de un tipo que está «supervalorado» o «subvalorado» es un tipo que podría equilibrar el mercado en ausencia de cualquier intervención oficial, dado el nivel medio de protección del país. Por el contrario, el tipo de cambio equilibrado al que nos estamos refiriendo aquí se relaciona con el efecto cambiario de las políticas comerciales. Si estuviéramos en otro contexto podríamos, sin embargo, hablar también del impacto proteccionista de una divisa supervalorada como sucedió en Estados Unidos a principios de 1985, esto es, cuando la prolongada desviación del equilibrio del tipo de cambio puede generar presiones proteccionistas.

éste discriminaba gravemente las exportaciones agrícolas y favorecía los productos competitivos con la importación. Esto sucedió no sólo durante la década de los cincuenta, en la cual se impuso el control de divisas y el control de las exportaciones, sino también, sorprendentemente, durante los años setenta, durante los cuales la política oficial trató de promover las exportaciones. El efecto conjunto de la política cambiaria y la protección a la industria redujo en gran medida el incentivo a la producción de bienes exportables agrícolas en relación con la producción de bienes de consumo interno (incluyendo servicios) o bien, sobre todo, de mercancías industriales competitivas con la importación (Bautista, 1984).

García observó que, en Colombia, un arancel uniforme del 30% sobre todas las importaciones constituía un impuesto equivalente al 27% sobre todas las exportaciones, lo que suponía la imposibilidad de que las exportaciones con unas grandes elasticidades de oferta pudieran competir en los mercados internacionales. En 1970, el azúcar, el café, la cebada y el arroz, mostraron unas tasas nominales de protección negativas. En efecto, el 20% de supervaloración del peso, que se estima tuvo lugar en la década de los 70, supuso otro gravamen que habría que añadir al impuesto sobre las exportaciones. Recientemente, Colombia amplió la cobertura de su plan de subvención a la exportación (que anteriormente iba dirigido sólo a los bienes manufacturados) para incluir en él determinados productos agrícolas. Esto compensa, al menos en parte, ese gravamen implícito sobre los bienes exportables agrícolas. García concluye diciendo que durante los años 60 y 70 la supervaloración implícita del peso, resultado del efecto conjunto de la política cambiaria y comercial en Colombia, compensó ampliamente la protección nominal dada a los productos agrícolas competitivos con la exportación, como el maíz. Pero esto no sucedió con la leche, los aceites vegetales y el trigo, cuya protección nominal ha seguido estando constantemente por encima del tipo medio de supervaloración del peso (García, 1985).

IV. CONCLUSIONES

Los efectos de las medidas encaminadas a la gestión macroeconómica de la economía sobre la agricultura pueden compensar ampliamente las medidas que se tomen específicamente en ese sec-

tor, en cuanto a su incidencia a través de los efectos sobre las señales de los precios relativos que guían a los productores y a los consumidores. Esto puede influir particularmente en los bienes comerciables agrícolas. Según lo observado en varios países de Sudamérica y en Filipinas, a los bienes comercializables agrícolas suele quitárseles toda importancia si son mercancías de competencia con la importación o exportables. Esta penalización sobre la agricultura es inherente a una fuerte protección a la industria y continuará mientras ésta exista, pero podría presentarse también como consecuencia de una fuerte afluencia de capital.

Se sostiene que en los P.V.D. la mayoría de los productos agrícolas son comercializables. Pero la mayoría de los bienes de consumo interno son importantes fuentes de productos alimenticios tradicionales, especialmente en el Africa subsahariana. El análisis y la evidencia empírica que presentamos en esta comunicación indican que los productores de bienes de consumo interno pueden beneficiarse indirectamente de las políticas industrial y cambiaria si los precios de éstos aumentan en relación a los bienes comercializables. Sin embargo, la posibilidad de que los alimentos que son «bienes de consumo interno» (como las legumbres, los tubérculos, etc.) y los alimentos comercializables (como los cereales, las semillas oleaginosas, la leche, etc.) pueden ser sustitutivos cercanos en el consumo, fija el límite de los precios del mercado de bienes de consumo interno. Este límite está determinado por los efectos de las políticas comercial y cambiaria sobre los precios de los productos comercializables. Más aún, es probable que los regímenes de comercio interior en los P.V.D. hayan contribuido considerablemente a su creciente dependencia de los alimentos importados al haber gravado con impuestos la producción y haber subvencionado implícitamente el consumo de productos comercializables.

El desencanto que se advierte en gran parte de la literatura actual al referirse al rendimiento de la agricultura en los P.V.D. se centra en la producción de bienes comercializables. Se suele asociar con un bajo rendimiento de la exportación y las crecientes necesidades de divisas para importaciones de alimentos. Esto es especialmente cierto en el Africa subsahariana. Sin embargo, el riesgo de llevar a cabo en la agricultura una política orientada hacia el comercio es, a menudo, el motivo que se aduce para rechazarla (Valdés y Siamwalla, 1984). Este es esencialmente el riesgo tal y como lo perciben los gobiernos que tienen sus propias preo-

cupaciones acerca de los peligros relacionados con los precios mundiales, las fluctuaciones de los ingresos públicos y la seguridad en el abastecimiento de alimentos. Como resultado de tales preocupaciones algunos gobiernos han seguido determinadas políticas de reducción de riesgo. Hay que hacer una advertencia: en un ambiente en el cual la producción de bienes comercializables agrícolas se ha gravado fuertemente en muchos P.V.D. y normalmente de manera implícita y no intencionada, las políticas que explícitamente «cierren» más la economía podrían hundir el subsector con el mayor potencial de crecimiento.

BIBLIOGRAFIA

- BALASSA, BELA: *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore, Maryland. The Johns Hopking University Press, 1971.
- BAUTISTA, ROMEO: «Effects of Trade and Exchange Rate Policies on Export Production Incentives in Philippine Agriculture». Washington, D. C. International Food Policy Research Institute (mimeografiado), diciembre 1984.
- BHAGWATI, JAGDISH: *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Cambridge. Ballinger, para National Bureau of Economic Research, 1978.
- CAVALLO, DOMINGO y MUNKLAK, YAIR: «Agriculture and Economic Growth in an Open Economy: The Case of Argentina». *Informe de investigación* n.º 36. Washington, D. C. International Food Policy Research Institute, 1982.
- DORNBUSCH, RUDIGER: «Tariffs and Non-Traded Goods». *Journal of International Economics* 4 (1974); págs. 177-185.
- KRUEGER, ANNE O.: *Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge. Ballinger, para National Bureau of Economic Research, 1978.
- GARCÍA, JORGE: «The Effects of Exchange Rates and Commercial Policy on Agricultural Incentives in Colombia: 1953-1978». *Informe de investigación* n.º 24. Washington, D. C. International Food Policy Research Institute, 1981.
- LITTLE, I.; SCITOVSKY, T. y SCOTT, M.: *Industry and Trade in Developing Countries: A Comparative Study*. Londres. Oxford University Press, 1970.
- SJAASTAD, LARRY A.: «Commercial Policy, True Tariffs, and Relative Prices». Capítulo 3 de John Black y Brian Hindley (eds.), *Current Issues in Commercial Policy and Diplomacy*. Nueva York. St. Martin Press, 1980.
- : «Protección y Volumen de Comercio: La Evidencia», en *Cuadernos de Economía* n.º 54-55, agosto-diciembre 1981. Santiago.
- VALDÉS, ALBERTO: «Trade and Exchange Rate Policies: Implications for Peruvian Agriculture: 1950-1980». Washington, D. C. International Food Policy Research Institute (de próxima aparición).
- VALDÉS, ALBERTO y SIAMWALLA, AMMAR: «Foreign Trade Regime, Exchange Rate Policy, and the Structure of Incentives for Agriculture: Issues and Policies». Comunicación presentada en el Seminario sobre Política de Precios Agrarios. Elkridge, Maryland, 29 de abril-2 de mayo 1984.