

Luis Gámir\*

# LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y LA PROTECCIÓN EFECTIVA

*La teoría de la protección efectiva busca comparar la protección de inputs y output de un producto comercializable internacionalmente. Este artículo se plantea la posible «importación» de esta teoría a la protección del pequeño comercio frente al hipermercado. Los horarios comerciales, las segundas licencias, las intensidades factoriales, el precio de sus compras por parte del pequeño comercio, la diferencia en las facilidades crediticias, etcétera, forman parte de esta aplicación, en la que lo importante es la conceptualización.*

**Palabras clave:** protección efectiva, pequeño comercio, hipermercado.

**Clasificación JEL:** F13, L81.

## 1. Introducción

Este artículo «empezó a escribirse» en 1974, en la Universidad de Chicago, en una conversación con el catedrático de dicha universidad y de la London School of Economics, H. G. Johnson.

Yo estaba invitado por el Departamento de Estado a visitar diversas universidades y centros de distribución comercial americanos (en aquella época, aparte de profesor universitario —llegaría a la cátedra tres años después— era subdirector general del Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO). En Chicago compartí con H. G. Johnson un seminario sobre protección efectiva arancelaria —mi especialidad entonces— y después, en una conversación privada con él, intercambiamos diversas ideas

sobre la aplicación de esta teoría a la distribución comercial, dado mi trabajo en aquella época.

En 1999 di una conferencia-coloquio en la Universidad Menéndez Pelayo sobre este tema. Lo expuse también en un seminario de FAES, en septiembre de 2004, sobre «Políticas de comercio interior: horarios comerciales», coordinado por J. García-Legaz, mi ponencia trataba sobre «Proteccionismo del pequeño comercio» y analizaba la protección nominal y efectiva del comercio tradicional. Han tenido que pasar casi 40 años para que publique, en su parte básica, esta problemática<sup>1</sup>.

Comprendo las limitaciones empíricas de esta aplicación, pero al mismo tiempo la utilidad de su conceptualización.

---

<sup>1</sup> En GÁMIR, L. (1980) se analiza la protección efectiva comercial del sector distribución comercial en su conjunto, mientras que aquí se estudia la protección efectiva del pequeño comercio tradicional «defendiéndose» del hiper clásico. En todo caso, el primer tema mencionado en el párrafo anterior se resumirá en el apartado 9 de este artículo. Hay puntos de la «miscelánea» que constituye dicho apartado 9 sobre los que ya había publicaciones. En GÁMIR, L. (1976) se apuntaba la posibilidad de la aplicación de la protección efectiva al «interior» de la distribución comercial, pero no se desarrollaban las ideas aquí expuestas.

---

\* Presidente del Consejo Consultivo de Privatizaciones.

El autor agradece a Javier Casares sus comentarios a una versión previa de este artículo. En todo caso, de acuerdo con la frase habitual, los errores o imprecisiones que aún subsistan son responsabilidad exclusiva del autor.

## 2. El concepto de protección efectiva

La protección efectiva se desarrolla por un planteamiento muy simple (aunque luego tendrá un nivel muy intenso de complicación): la protección de un producto no solo dependerá de su arancel, sino también de los derechos que gravan sus materias primas (*output* e *inputs* comercializables internacionalmente).

La protección nominal se basa en que  $t_i = P_i / P'_i$ , es decir, el diferencial de precio entre el nacional y el internacional en porcentaje de este último se estima que es debido al arancel ( $t_i$ =arancel nominal,  $P_i$ =precio interior,  $P'_i$ = precio internacional).

La protección efectiva es el diferencial en el valor añadido debido a la estructura arancelaria:

$$Z_j = \frac{v_j}{v'_j} \quad [1]$$

donde:  $Z_j$  es el tipo efectivo de protección,  $v_j$  el valor añadido interno relacionado con la estructura arancelaria en *output* e *inputs*, y  $v'_j$  el valor añadido internacional.

## 3. Fórmulas básicas

El valor añadido por unidad monetaria de producto a precios de mercado libre ( $v'_j$ ) es:

$$v'_j = 1 - \sum_{i=1}^n a'_{ij} \quad [2]$$

donde:  $a'_{ij}$ =coeficiente *input-output* a precios de mercado libre.

Ahora bien, si existen aranceles que gravan la importación, el valor añadido doméstico  $v_j$  será diferente. El *output* ya no valdrá 1, sino  $1+t_j$ , donde  $t_j$  es el arancel de  $j$  en tanto por 1 y sus *inputs* no valdrán  $\sum_{i=1}^n a'_{ij}$ , sino

$$\sum_{i=1}^n a'_{ij} + \sum_{i=1}^n a'_{ij} t_i = \sum_{i=1}^n a'_{ij} (1+t_i)$$

donde:  $t_i$  es el arancel del *input*  $i$  en tanto por 1.

Luego si recordamos la fórmula [1], en la que los valores añadidos los podemos expresar en tanto por

uno del precio del *output*, el tipo de protección efectiva se puede definir como:

$$Z_j = \frac{v_j - v'_j}{v'_j} = \frac{(1+t_j) - \sum_{i=1}^n a'_{ij}(1+t_i) - (1 - \sum_{i=1}^n a'_{ij})}{(1 - \sum_{i=1}^n a'_{ij})} \quad [3]$$

Que, simplificando, resulta:

$$Z_j = \frac{t_j - \sum_{i=1}^n a'_{ij} t_i}{v'_j} \quad [4]$$

Esta es una fórmula básica de toda la teoría de protección efectiva<sup>2</sup>.

## 4. Equivalentes arancelarios y protección efectiva nula

Antes de pasar a la aplicación de la protección efectiva a la distribución comercial, recordemos que en el comercio exterior pueden existir fórmulas de protección que no sean aranceles: desde contingentes a comercio de Estado. La forma de calcular su equivalente arancelario es analizar la diferencia entre el precio internacional y el nacional.

Por otra parte, la protección efectiva será cero cuando el arancel del *output* ( $t_j$ ) equivalga a la suma de la media ponderada de los aranceles de los *inputs* ( $t_i$ ).

## 5. Diferencia entre la protección efectiva y la nominal

Supongamos un producto con un arancel del 5 por 100. No parece muy protegido. Pero recordando un caso muy parecido en la realidad de un determinado *output*, planteemos que sus materias primas tienen arancel 0 por 100 y que su valor añadido a precios internacionales es el 10 por 100. Si volvemos a la fórmula [4] encontramos que su  $Z_j$  (protección efectiva) es 5/0,1=50 por 100, lo que contrasta con el 5 por 100 nominal.

<sup>2</sup> En GÁMIR, L. (1972) se analizaron ampliamente los supuestos simplificadores en los que se basa esta teoría y la forma de estimar los  $a'_{ij}$ , basados en precios internacionales, con valores nacionales.

## 6. «Exportación» de la teoría de la protección efectiva a la distribución interior

En la distribución comercial podemos partir, para simplificar, del análisis del mismo enfoque «bisectorial» (aunque hoy la realidad sea el poliformismo)<sup>3</sup>. La producción nacional equivaldría al pequeño comercio y las importaciones al hiper clásico.  $t_j$  sería el equivalente a la protección a dicho pequeño comercio respecto a los hiper (aquí se incluirían todo tipo de medidas: horarios comerciales, segunda licencia, etcétera).  $t_j$  sería en este caso el incremento en el coste de lo que compra el pequeño comercio en relación a los costes similares que tienen los hiper. Estos  $t_j$  no se deben en principio a decisiones del Gobierno sobre política económica (como ocurría con los aranceles  $t_j$  de los inputs en el caso del comercio exterior), sino al propio mercado (si se quiere, con sus imperfecciones incluidas). La mayoría de estos  $t_j$  tienen relación con economías de escala. El más claro está en su capacidad de compra.

Tres notas. Primera: se puede argumentar que se trata de «realidades diferentes»: decisiones del Gobierno y problemas de mercado. Es cierto, pero aquí lo que se busca es aplicar una teoría nacida en el contexto de los bienes comercializables internacionalmente al contexto del interior de un sector de servicios no comercializables en dicho ámbito como es la distribución interior. Si los aranceles de los inputs (los  $t_j$ ) son una de las causas —no siempre la más importante— de los  $t_j$ , asimismo los  $t_j$  del pequeño comercio son una razón básica para que busquen protección con los horarios comerciales, etcétera (los  $t_j$ ).

Segunda nota: las mercancías compradas para su posterior venta no son *inputs* del servicio no comercializable pequeño comercio tradicional. Ahora bien, dado el diferencial en precios en su adquisición respecto al hiper, las introducimos dentro de las  $t_j$ , porque dichos diferenciales equivalen a gravámenes al pequeño comercio.

Tercera nota: podríamos analizar la protección efectiva del pequeño comercio frente a otras formas comerciales que no son los hiper. En la protección arancelaria existen ejemplos. No me refiero solo a los mercados comunes o zonas de libre comercio y a la ponderación diversa de las mercancías que provienen de fuera y dentro de dichas áreas, sino que sería similar también a la existencia de diversos aranceles para países distintos, aunque en el caso de la distribución interior el mismo «arancel» que se coloca frente al hiper tiene efectos distintos en las diversas formas de comercio, incluso entre las de «gran dimensión»: la restricción de horarios comerciales aplicada a los domingos afecta de forma distinta a los grandes almacenes que a los hipermercados (este es uno de los muchos temas de este artículo que se apuntan, pero no se profundiza en toda la complejidad que implica la protección efectiva del pequeño comercio frente a las distintas formas comerciales. Exclusivamente, como ya se ha dicho, se analiza lo relativo al hiper, considerado como el comparable al mercado internacional).

## 7. Dificultades en la medición del «equivalente arancelario» y problemática de la composición del valor añadido

Ya se ha mencionado antes que en la aplicación de la teoría de la protección efectiva al comercio internacional se tenía que calcular el equivalente arancelario de medidas complejas (contingentes, comercio de Estado, etcétera). Algo parecido pero mucho más difícil nos ocurrirá con la distribución comercial.

Los  $t_j$  se pueden medir con estudios empíricos adecuados, aunque sin duda complejos, analizando las modificaciones en los costes —por ejemplo, de adquisición de mercancías, de acuerdo con lo dicho en el apartado anterior— entre los hiper y el pequeño comercio tradicional.

Una problemática especial surge de la composición factorial del valor añadido. Los estudios de

<sup>3</sup> Sobre el poliformismo en el comercio interior, véase por ejemplo CASARES y REBOLLO (2005).

protección efectiva arancelaria no han entrado mucho en este tema, aunque puede suponerse que, en técnicas de producción, un país poco desarrollado y trabajo intensivo utiliza técnicas con mayor uso del factor trabajo en sus producciones y, sin entrar en toda la problemática al respecto, ello puede afectar a la distribución de los tipos arancelarios de lo que importa.

En la distribución comercial, la composición del valor añadido explica buena parte de su problemática. Por lo pronto, hay que sacar del valor añadido los costes financieros y tratarlos como si fueran un input del pequeño comercio y de las grandes superficies, dado el diferencial al respecto.

Pero la intensidad factorial relativa es básica para entender la búsqueda de  $t_j$  por parte del pequeño comercio. El pequeño comercio tradicional en comparación con el hiper es:

- a) Más intensivo en trabajo.
- b) Menos en «suelo fuera de las ciudades».
- c) Más en «suelo en la ciudad», al menos que el hiper clásico.
- d) Más en conocimiento de la clientela.
- e) Menos, de media, en otras formas empresariales de capital humano.
- f) Menos en necesidad de motorización de la clientela.
- g) Menos en necesidad de aparatos de congelación y frigoríficos para el mantenimiento de los alimentos por parte de la clientela.
- h) Menos o nada intensivo en necesidad de aparcamiento.
- i) Menos intensivo en precios más bajos.

Con otro enfoque, estas intensidades fueron comentadas en L. Gámir (1975). Las intensidades relativas de los hiper, que complementan lo que se acaba de decir, fueron estudiadas en L. Gámir (1976), donde también se analizan cambios, con algunas modificaciones en intensidades factoriales, para convertir al pequeño comercio —manteniendo esa dimensión— en más competitivo.

El problema es que un país, al desarrollarse más, suele encarecer los «costes comparativos relativos» del pequeño comercio<sup>4</sup>.

Lo dicho hasta aquí es complejo pero se pueden realizar estudios empíricos que busquen intentar la medición de estos costes comparados en los inputs y en la composición del valor añadido.

El problema está en la medición de las  $t_j$ . La protección en este caso es con diversas medidas entre las que destacan los horarios comerciales y la segunda licencia. Se puede intentar calcular una tasa equivalente a la segunda licencia —aunque no es fácil—, pero el problema mayor está en los horarios, aunque una vía sería la comparación de estructuras de costes y precios de hiper en zonas sin restricción de horarios en relación a otras con horarios muy restringidos.

La medición puede resultar difícil, pero se debe analizar al menos la conceptualización de lo que ocurre<sup>5</sup>.

En todo caso, son los costes relativos en la adquisición de los inputs y la problemática de la composición del valor añadido lo que lleva al pequeño comercio tradicional a buscar proteccionismo frente al hiper.

Una nota más: la restricción de horarios es un «curioso arancel» porque se le aplica también al pequeño comercio (salvo normativas con libertad de horarios para establecimientos de menos de una determinada dimensión). Sería en ese sentido el equivalente que se imponga el gravamen, no solo al comercio internacional sino también al «pequeño país protegido». Lo que ocurre es que la misma medida tiene efectos muy diferentes sobre el hiper que sobre el pequeño comercio (ya se apuntó antes que incluso sobre distintas formas de gran comercio). No es este el lugar donde analizar

<sup>4</sup> El efecto puede ser distinto —al menos transitoriamente— en una época con crisis, paro y disminución de salarios, pero es otro de los muchos temas que aquí solo se apuntan sin profundizar en él. En todo caso, la liberalización puede tener un «efecto crecimiento» (véase al respecto FERNÁNDEZ, F. (2012)).

<sup>5</sup> En la teoría de la protección efectiva arancelaria, cuando se profundiza en ella, existen también muchos problemas de difícil medición. En esta teoría, entre otras razones por dificultades de medición, se recurrió a los «supuestos simplificadores» mencionados en la nota 2.

con detalle lo que se acaba de decir. Solo se recuerda que el pequeño comercio tradicional es mucho menos «flexible» a la apertura los domingos e incluso a los horarios muy extensos en el resto de los días<sup>6</sup>.

## 8. Política económica a aplicar

Este enfoque teórico nos es sin duda útil para comprender mejor la política económica a aplicar.

Existen tres alternativas (o combinaciones de ellas).

A) Dejar mas juego al mercado

B) Introducir algunos  $t_j$  que compensen —en todo o en parte— al  $\sum_j a_j t_j$  —que incluye también los elementos factoriales—, o que incluso impliquen una protección efectiva positiva.

Se podría empezar por calcular los  $t_j$  en *inputs* del pequeño comercio. A continuación habría que pasar a ponderarlos por coeficientes input-output de los hiper, que son los que aquí equivaldrían a los de comercio internacional, como se ha dicho. Se podría calcular el  $t_j$  equivalente, si se busca «protección efectiva cero», aunque lo más complejo, como se ha argumentado, es decidir la restricción de horarios con ese resultado en  $t_j$  (recordemos también los problemas derivados de la distinta composición factorial del valor añadido). Aun teniendo en cuenta la dificultad de su cálculo, existen argumentos para un  $Z_j$  nulo, si bien ello nos debería llevar después a lo que se dice en el próximo apartado.

C) Actuar sobre los  $t_j$ .

La política económica puede rebajar las  $t_j$ , por ejemplo, con líneas financieras especiales, ventajas fiscales para compensar en algún grado sus problemas de economía de escala, apoyo a las cadenas, etcétera. Se debería sobre todo «ayudar a los que se ayuden a sí mismos» a reducir sus costes relativos, a espe-

cializarse, a introducir una función de producción más competitiva, etcétera<sup>7</sup>.

Se debe tender a dejar más juego en lo posible al mercado para incrementar la eficiencia, lo que nos devuelve a la alternativa A).

## 9. Otros elementos conceptuales

A) El *public choice*: sin duda tiene una clara aplicación a esta problemática<sup>8</sup>.

El sector hiper (y en general el gran comercio) tiene peso económico, pero el pequeño comercio se ha organizado de manera muy eficaz e implica potenciales bolsas de voto de importancia y así se lo transmite al «político».

El consumidor no está organizado como «factor compensador».

Aunque la contrastación empírica no sea siempre exacta y aunque otro elemento lo constituya sin duda la influencia de la ideología liberal, se podría aplicar aquí, en parte, la teoría que relaciona proteccionismo con proximidad. Con todos los matices, los Gobiernos

<sup>7</sup> Esta fue la política que se siguió desde el IRESCO. Como subdirector general, encargado entre otras áreas de la normativa, hasta 1975, intentaba evitar una ley proteccionista en España «a lo Ley Royer» francesa de 1973, aunque posteriormente España tuviese a su vez legislación proteccionista.

<sup>8</sup> Una de las ventajas de ser uno de los coordinadores de este ejemplar de la revista es que se dispone de casi todo el material antes de la emisión final de este artículo. Muchos problemas aquí estudiados no relacionados con la protección efectiva se analizan también y con más amplitud y profundidad en las diversas aportaciones publicadas en este número. A título de ejemplo, recordaré que los temas de los grupos de presión, de la defensa del consumidor, de las diferentes políticas de las CC AA, del horario comercial y del efecto de la liberalización de la distribución sobre el empleo se tratan también, incluso con enfoques diferentes o complementarios, en CASARES, J. y MARTÍN CERDEÑO, V. (2012 a). Por otra parte, sobre las distintas políticas por CC AA es «sin duda» interesante VILLAREJO, H. (2012) y las razones básicas para la reducción de las  $t_j$  —aunque sin emplear esta terminología— aparecen sintetizadas en las «conclusiones» de DEL PINO GONZÁLEZ, A. (2012). Se puede mencionar también el atractivo enfoque sobre la liberalización de los horarios de ARANDA, E. y SANTOS, J. (2012). En el último párrafo del apartado anterior se habla de dar más juego al mercado: véase al respecto CASTAÑEDA, A. (2012). Por otra parte, CASARES, J. y MARTÍN, V. (2012b) se sale de la problemática minorista tratada en este trabajo. Recuérdese además lo dicho en la nota 4.

<sup>6</sup> Existe un tipo de pequeño comercio que ha hecho frente de manera muy especial a esta problemática: me refiero a las «tiendas de chinos». Una vez más se apunta el tema, sin desarrollarlo en su profundidad y sin que ello implique en absoluto una defensa de este tipo de comercio.

de las CC AA, que están más próximos al poder del pequeño comercio, resultan más proteccionistas en estas materias que los Gobiernos nacionales (aunque su influencia la ejerza también el pequeño comercio tradicional a niveles nacionales)<sup>9</sup>.

Otra nota en este apartado: aunque a veces implique medidas de proteccionismo —no siempre—, en el mundo real la actuación sobre las  $t_i$  disminuirá la presión sobre las  $t_j$ .

Aparte de la proximidad y de la relación del *public choice* con bolsas potenciales de votantes, otra razón del proteccionismo de un sector puede surgir del organismo administrativo «vertical» relacionado con él.

Un Técnico Comercial y Economista del Estado, que provenía del Ministerio de Comercio, pasó a desempeñar un cierto cargo en el Ministerio de Agricultura. Al llegar un representante de un importante grupo agrario le dijo: «ahora nos defenderás a nosotros, los agricultores, porque éste es nuestro Ministerio».

En el mismo sentido existen diversas evidencias empíricas. En los reguladores verticales o sectoriales se suele recordar el peligro de ser «capturado» por el sector. Rodolfo Martín Villa, refiriéndose a una determinada Dirección General del Ministerio de Industria, comentó el problema de que actuara como el «super-sindicato» del sector que dirigía.

Esta teoría fue desarrollada más ampliamente por Wallace Saire que hablaba de órganos de la Administración con una o varias «clientelas». Como ejemplo de los primeros citaba en EE UU a la Agencia de Veteranos, que se convertía en superdefensora de su «clientela», incluso frente al resto de la Administración (alguno de estos temas referentes a R. Martín Villa y a W. Saire se analizaron ya en L. Gámir, 1980).

El comercio interior, sin embargo, se ha encontrado en su día con un Ministerio de Comercio y con el

cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado (después Técnicos Comerciales y Economistas del Estado), que solían jugar un «papel horizontal» en las decisiones económicas, a pesar del potencial carácter más «vertical» de la Dirección General de Comercio Interior o de los órganos de apoyo existentes (se ha hecho ya referencia al antiguo IRESCO). Este doble enfoque suavizaba —y suaviza convertido el Ministerio en Secretaría de Estado— el carácter de supersindicato con una clientela que podría tener (al menos se ve sometido a «tensiones contrapuestas» con dicho efecto de suavización —o más—, lo que, sumado a los elementos ideológicos antes mencionados, puede llevar a normativas como la que se cita en el apartado 10 de este artículo).

En todo caso, no es este el lugar de analizar la relación de las ideologías de los partidos políticos con el grado de proteccionismo. En el PSOE pudo existir el famoso decreto ley propulsado por Miguel Boyer que llevaba a la liberalización —entre otras— de este sector, pero de media dicho partido ha resultado claramente proteccionista en el comercio interior. En el PP hay variaciones importantes incluso entre las Autonomías que gobiernan, pero la combinación —con evidentes diferencias— de lo que ocurre en la Comunidad Autónoma de Madrid, con la normativa que mencionaremos en el apartado 10, es menos proteccionista que la media. Sobre CiU y Cataluña recordemos lo dicho en la nota 9.

B) El famoso excedente del consumidor en este caso no es solo el triángulo relacionado con el precio de venta al público. Es más complejo y difícil de medir, pero al menos debe quedar conceptualmente claro: debe incluir el distinto «valor de la hora», su «precio sombra». Por ejemplo, una hora en festivo dedicada a comprar con la familia y como diversión puede tener un «precio sombra» incluso negativo<sup>10</sup> (se puede pa-

<sup>9</sup> En todo caso, en la realidad las CC AA pueden realizar políticas liberales como la de Madrid o proteccionistas como la de Cataluña. Sobre la ventaja de la primera sobre la segunda, véase por ejemplo GARCÍA-LEGAZ, J. (2004).

<sup>10</sup> Javier Casares habla de los «hipermercados lúdicos», por ejemplo en CASARES, J. (comp.) (1987).

recer más a la diversión —por la que se paga— que al trabajo). Una hora después de la jornada de trabajo entre semana cuyo equivalente —o coste de oportunidad— es el valor de una hora extra de trabajo puede tener un «valor sombra» positivo elevado. Este diferencial habría que tenerlo en cuenta en el análisis de lo que le cuesta al consumidor el  $t_j$ .

Es argumentable que, en su día, formaba parte de la vida social del comprador (a menudo compradora) hacer un recorrido por las diversas tiendas de proximidad, lo que tendría un precio sombra positivo. Sin embargo, con el desarrollo económico y la mucha mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo, esta situación cambia.

Quede claro que, como se ha dicho, existen muchas alternativas entre el pequeño comercio tradicional y el hiper clásico, con distintos precios sombra, pero su análisis no es el objeto de este artículo, como también se ha argumentado (pensemos en el «precio sombra» de la compra realizada a un hiper, a precios de hiper, pero por Internet sin salir de casa —con el sobrecoste del transporte a domicilio de la mercancía, igual este último que si se adquiere en el propio hiper para su envío a casa—).

C) En todo caso, el comercio tradicional es más intensivo en trabajo. Este sería un factor más a considerar en una situación de paro como la actual, que matizaría alguna argumentación anterior, aunque la liberalización del comercio tiene efectos sobre el crecimiento que se analizan en otros artículos que aparecen en esta revista.

D) Sería conveniente mencionar, de pasada, lo que se analiza con más detalle en el libro citado en la nota 1 de este artículo. De forma simplificada podemos diferenciar la economía de un país en tres sectores: bienes que compiten con importaciones, bienes exportables y productos no comercializables internacionalmente.

Los primeros suelen tener protección arancelaria —o de comercio exterior, todas las medidas consideradas— positiva; los segundos negativa (de media, aun

con las medidas fiscales, crediticias, etcétera, que lo suavizan) y en cuanto a los terceros la polémica está abierta. Dentro de dicha polémica, me parece interesante el «segundo enfoque de Balassa» que aparece en (1971), explicado de forma resumida en el artículo citado en la nota 2, y cuyo resultado es que son bienes con protección efectiva comercial exterior nula.

Si es así, encuadraríamos el análisis de la protección efectiva del pequeño comercio tradicional *versus* el hiper clásico —con medidas extraarancelarias—, en el contexto de un sector que globalmente tiene protección comercial nula.

## 10. En conclusión

Decía Balzac que elegir es un destello de inteligencia. Aquí el destello puede resultar complejo, pero en todo caso hay que tenerlo. En mi opinión, y sin entrar en su detalle, la política de cierta liberalización comercial —disminuyendo selectivamente algunos  $t_j$ — aprobada recientemente, va en la dirección adecuada, sin analizar si hubiera podido ser más o menos intensa y menos o más selectiva.

## Referencias bibliográficas

- [1] ARANDA, E. y SANTOS, J. (2012): «Aproximación analítica y empírica a los horarios comerciales», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre.
- [2] BALASSA, B. (1971): «Effective Protection: A Summary Appraisal», en GRUBEL, H. G. y JOHNSON, H. G. *Effective Tariff Protection*, Ginebra.
- [3] CASARES, J. (comp.); BRIZ, J.; REBOLLO, A. y MUÑOZ, P. (1987): *La economía de la distribución comercial*, Ariel Economía, Barcelona.
- [4] CASARES, J. y REBOLLO, A. (2005): *Distribución comercial*, 3.ª ed., Civitas-Aranzadi, Pamplona.
- [5] CASARES, J. y MARTÍN CERDEÑO, V. (2012a): «Las metamorfosis en relación con la política de comercio interior. Horror vacui y liberalización», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre.
- [6] CASARES, J. y MARTÍN CERDEÑO, V. (2012b): «La mano visible en los mercados mayoristas. Enlaces y objetivos de política económica», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre.

[7] CASTAÑEDA, A. (2012): «La defensa de la competencia en la liberalización del comercio», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre.

[8] DEL PINO, A. (2012): «Elementos para la liberalización del sector comercial», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre.

[9] FERNÁNDEZ, F. (2012): «La liberalización de los horarios comerciales: evidencia empírica y recomendaciones», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre.

[10] GÁMIR, L. (1972): «El proteccionismo arancelario en la España actual», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, marzo.

[11] GÁMIR, L. (1975): «Política de reforma de estructuras comerciales interiores», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, abril.

[12] GÁMIR, L. (1976): «Diez problemas de la reforma de estructuras comerciales interiores», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, febrero.

[13] GÁMIR, L. (1980): «Política de transformación de las estructuras comerciales», en GÁMIR, L. (coord.): *Política económica de España*, Alianza Editorial, Madrid.

[14] GÁMIR, L. y DURÁ, P. (en prensa): *La Agencia Reguladora óptima en el marco de la desregulación*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

[15] GARCÍA-LEGAZ, J. (2004): «Pasos atrás en comercio interior. Los once efectos negativos de la reforma “Montilla”», en GARCÍA-LEGAZ, J. (coord.), *Seminario FAES sobre “Política de comercio interior: horarios comerciales”*, papeles FAES, n.º 10, 2004.

[16] VILLAREJO, H. (2012): «Licencias comerciales», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, septiembre-octubre.

### Nota anexa a las referencias bibliográficas

En la versión original de este artículo —poco convencional en general— se incluían solo dos referencias en esta bibliografía. Se buscaba así simbolizar más la carencia de publicaciones sobre el tema que da título a este artículo. Esas dos referencias eran a Javier Casares sobre *Distribución comercial* y a W. M. Corden sobre protección efectiva (la segunda era *The Theory of Protection*, Oxford University Press, 1971, Londres).

Sin embargo, en la versión final de este trabajo se encontró que la cita a la protección efectiva encajaba mejor en el tema mencionado en la nota 2, sobre el que —en lo relativo a los «supuestos simplificadores»— el autor de este artículo estaba en desacuerdo parcial con Corden. Por otra parte, se decidió complementar este trabajo mencionando la protección efectiva comercial exterior nula del sector de la distribución. Ello llevó a la referencia a Balassa, B (1971), que aparece citada en la bibliografía (como la aportación de Balassa se publicó en un libro editado por H. G. Grubel y H. G. Johnson, se encuentran en esta bibliografía —nota incluida— mencionados los cuatro economistas que más desarrollaron la protección efectiva). Ahora bien, ese último punto ya había aparecido en L. Gámir (1980). Mucho más negativo que la autocita es el «republicanismo» (publicar lo mismo más de una vez sin mencionar que ya se ha publicado). Ello me llevó a introducir la decimotercera referencia.

Esa referencia también evitaba el «republicanismo» de una parte del apartado 9-A de este artículo, aunque el enfoque que aquí se realiza es, en parte, «novedoso».

Otro problema fue el de las intensidades factoriales relativas del pequeño comercio. En ese caso, de forma distinta, para disminuir el «republicanismo» mencionado se realizan las remisiones undécima, duodécima y decimoquinta, donde se complementa lo aquí argumentado.

Otros temas: si me refería al «poliformismo» parecerá lógico citar el trabajo clásico de Casares y Rebollo (2005) y si hacía referencia al de distintas respuestas de las CC AA al proteccionismo comercial, una cita interesante era J. García-Legaz (2004).

Por último, una amable polémica con Aurora Tarruella, jefa de redacción de ICE, llevó a la modificación de dos párrafos anteriores y a la inclusión de la cita decimocuarta, esta vez con P. Durá como coautor.

Por otra parte, muchos de los artículos que aparecen en este número de *Información Comercial Española. Revista de Economía* inciden y profundizan más en partes de la problemática estudiada en este trabajo no relacionada con la protección efectiva, según se recoge en las notas 4 y 8, por lo que parecía lógica su referencia bibliográfica.

En todo caso se insiste: no existe bibliografía publicada sobre el tema básico de este artículo.