

José María Franquet Bernis

*Las barreras interpuestas al libre comercio internacional*

Por otra parte, un régimen comercial internacional de perfecto librecambio, es decir, una situación idílica en la que exista libre circulación de bienes y servicios entre los países sin ningún tipo de trabas ni barreras, no se ha dado nunca en la historia económica mundial. Ha habido, eso sí, momentos de mayor o menor grado de liberalización en las relaciones económicas internacionales, pero siempre han existido algunas dificultades impuestas por los países en contra de la libre circulación de las mercancías. En la literatura económica, a este tipo de disposiciones se las denomina **medidas proteccionistas**.

Los argumentos empleados para justificar el establecimiento de este tipo de medidas son diversos. En ocasiones, lo que se pretende es proteger a una industria que se considera estratégica para la seguridad nacional. Otras veces se adoptan tales disposiciones para tratar de fomentar la industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones por productos fabricados en el propio país. Otro argumento en defensa de las medidas proteccionistas es el de hacer posible el desarrollo de las “industrias nacientes” <sup>[1]</sup>, esto es, industrias que no podrían competir con las de otros países donde se han desarrollado con anterioridad.

Varios son, en definitiva, los motivos que justifican la protección: <sup>[2]</sup>

– **Por seguridad nacional.** Además de la industria armamentística, se protegen determinados sectores económicos considerados vitales para disponer de medios defensivos, como por ejemplo la industria naval o la aeronáutica.

– **Para eliminar la dependencia económica** en sectores considerados básicos para el funcionamiento industrial, como por ejemplo la siderurgia.

– **Para proteger la industria nacional.** Este argumento es y ha sido utilizado por los países pequeños, por los países con dificultades en la balanza de pagos, por los mono-exportadores y, en general, por muchos países en desarrollo que quieren garantizar su independencia económica y/o potenciar su escasa capacidad de generar divisas.

– **Para defender determinados sectores económicos** que no sólo cumplen una función económica básica, como la alimentación humana, sino que juegan un relevante papel social y medioambiental, por ejemplo la agricultura.

– **Para defender determinados valores culturales,** por ejemplo la industria audiovisual y su componente lingüístico y antropológico.

– **Para garantizar la paz social a corto plazo,** por lo que se protege a las industrias nacionales y a sus colectivos de trabajadores de los costes dolorosos del ajuste que se derivarían de un comercio libre.

– **Por motivos puramente recaudatorios,** ya que los ingresos arancelarios constituyen, en algunos países, una de sus principales fuentes de ingresos fiscales y, por ello, susceptibles de aflojar la presión fiscal que soporta, al cabo, la ciudadanía.

La política comercial influye sobre el comercio internacional mediante aranceles, contingentes o cuotas a la importación, barreras no arancelarias (como las alimentarias, fitosanitarias o zoosanitarias; véanse los casos recientes del aceite de orujo de aceituna, de la encefalopatía espongiforme bovina y de la fiebre aftosa o glosopeda) y las subvenciones a la exportación. Un arancel no es más que un “impuesto” que el gobierno exige a los productos extranjeros con objeto de elevar su precio de venta en el mercado interior y, así, “proteger” los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos procedentes del exterior.

Hay diversos grados de apertura de un país al comercio internacional. El más cerrado, la autarquía absoluta, supondría negarse a cualquier importación; un pequeño grado de apertura implicaría permitir la importación de productos que no pudieran ser fabricados en el interior del país; si finalmente se diera libertad total de comercio, sería lógico esperar que sólo se importasen los productos que pudieran ser fabricados en el país a un coste excesivamente alto. Pero lo que observamos en el mundo real es algo más avanzado: con mucha frecuencia se comercia con productos que podrían ser fabricados fácilmente por el país importador (galletas, camisas) pero que resulta más ventajoso adquirirlos en el exterior.

Algunos países occidentales (los Estados Unidos de América constituyen un buen ejemplo de ello) propugnan la liberalización del comercio exterior cuando se trata de abrir nuevos mercados para sus exportaciones, pero establecen inmediatamente restricciones a la importación de productos procedentes de terceros países cuando ganan terreno a favor de los mercados propios. Se podrían citar numerosos casos, desde la posición de los Estados Unidos ante el calzado español, las mandarinas clementinas (con extrañas excusas fitosanitarias basadas en la aparición de larvas de mosca del Mediterráneo en alguna fruta) o bien imponiendo a España la importación obligada de maíz y sorgo USA, hasta la de los franceses ante el vino italiano, pasando por la de algunos países occidentales frente a los automóviles, los equipos de sonido, fotográficos e informáticos y otros diversos productos japoneses.

<sup>[1]</sup> Vide F. MOCHÓN, *Principios de Economía*. Ed.: Mc Graw-Hill. Madrid, 1995.

<sup>[2]</sup> Vide MILLET, M. en *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. Colección de Estudios Económicos, nº: 24. “La Caixa”. Barcelona, 2001. Citada en la bibliografía.

## Las barreras al comercio internacional

Para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos tratarán, lógicamente, de fomentar las exportaciones. Pero para ello, en algunos casos, se sentirán tentados a utilizar medidas perjudiciales para el resto de los países, por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones.

Hay varios tipos de barreras a las importaciones.

- Los **contingentes** son barreras cuantitativas: el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Los **aranceles** son barreras impositivas: el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá.
- Las **barreras administrativas** son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Los acuerdos internacionales para derribar estas barreras no servirán de nada si no hay una voluntad liberalizadora clara y firme. La imaginación de los dirigentes políticos podrá siempre descubrir nuevos métodos "no prohibidos" de dificultar las importaciones

Los instrumentos de **fomento a la exportación** son de varios tipos: comerciales, financieros y fiscales.

- Los gobiernos prestan **apoyo comercial** a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento e incluso promocionando directamente los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.
- Las **ayudas financieras** a la exportación son principalmente los préstamos y créditos a la exportación, frecuentemente con tipos de interés muy bajos, y los seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales incluso el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas. Entre las ayudas financieras hay que incluir las medidas de tipo monetario que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

- Los **instrumentos fiscales** consisten en las desgravaciones fiscales, la devolución de impuestos y las subvenciones directas. Estos instrumentos son los menos aceptados internacionalmente ya que pueden conducir a situaciones de *dumping*, a que el producto se venda en el extranjero a un precio inferior al nacional e incluso a precios inferiores a su coste.
- En los últimos años se han multiplicado las denuncias contra el ***dumping* ecológico y social**. Se denomina *dumping* ecológico a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen con métodos productivos muy contaminantes y perjudiciales para el medio ambiente. Se denomina *dumping* social a las exportaciones a precios artificialmente bajos que se consiguen mediante trabajadores mal pagados o esclavizados, trabajo infantil, trabajo de presos, etc.

Si no existieran barreras a las importaciones ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. Esa es, en el fondo, la única forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país: conseguir producir con mayor eficacia, más calidad, a menor coste. Y para ello lo que hay que hacer es mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.