



Revista Venezolana de Gerencia
ISSN: 1315-9984
rvgluz@gmail.com
Universidad del Zulia
Venezuela

Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional

Baena Rojas, José Jaime

Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional

Revista Venezolana de Gerencia, vol. 23, núm. 83, 2018

Universidad del Zulia, Venezuela

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058775003>

Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional

Tariff and non-tariff barriers as restrictions on international trade

José Jaime Baena Rojas

Institución Universitaria CEIPA, Colombia

josejaimeb@gmail.com

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>

id=29058775003

Recepción: 08 Marzo 2017

Aprobación: 20 Enero 2018

RESUMEN:

Este artículo tiene como objetivo efectuar un estudio sobre el proteccionismo, el cual nuevamente ha tomado relevancia dentro del comercio internacional. En este sentido, es llevado a cabo un análisis soportado en fuentes secundarias como Global Trade Alert (GTA) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) logrando metodológicamente una investigación descriptiva que logró medir indicadores alusivos a las Barreras Arancelarias y a las No Arancelarias que interfieren en el intercambio de mercancías. Los resultados revelan una primacía de las Barreras No Arancelarias respecto a las Arancelarias; además, éstas últimas expresadas en aranceles, suelen ser en promedio más altas en economías en vías de desarrollo, tanto aquellas que se cobran efectivamente en la actualidad, como las que podrían aplicarse en casos extraordinarios. Cabe agregar que la industria metalúrgica, química y los productos agrícolas son los más afectados por las Barreras No Arancelarias, mientras que la industria del alcohol, tabaco y confecciones por las Barreras Arancelarias. Se concluye que el proteccionismo ha experimentado un notable crecimiento reflejado principalmente en Barreras No Arancelarias debido a la multiplicidad de medidas existentes en este apartado y en particular por la fuerte regulación de la Organización Mundial de Comercio concretamente en el apartado de Barreras Arancelarias.

PALABRAS CLAVE: protecciónismo, comercio internacional, barreras no arancelarias, barreras arancelarias, empresas.

ABSTRACT:

The objective of this article is to carry out a study on protectionism, which has once again become relevant in international trade. In this sense, it is carried out a supported secondary source such as Global Trade Alert (GTA) and the World Trade Organization (WTO) analysis methodologically achieving a descriptive research that was able to measure allusive indicators to tariff barriers and non-tariff interfering in the exchange of goods. The results reveal a primacy of the Non-Tariff Barriers with respect to the Tariffs; In addition, the latter, expressed in tariffs, tend to be on average higher in developing economies, both those that are actually charged today, and those that could be applied in extraordinary cases. It should be added that the metallurgical industry, chemical and agricultural products are the most affected by the Non-Tariff Barriers, while the industry of alcohol, tobacco and apparel by the Tariff Barriers. It is concluded that protectionism has experienced a notable growth reflected mainly in Non-Tariff Barriers due to the multiplicity of existing measures in this section and in particular by the strong regulation of the World Trade Organization, specifically in the section on Tariff Barriers.

KEYWORDS: protectionism, international trade, non-tariff barriers, tariff barriers, companies.

1. INTRODUCCIÓN

El proteccionismo y el librecambio comercial han sido considerados un tema de cabecera dentro de desarrollo económico, dados los desafíos que este representa para la administración pública estatal, y esta es en parte una de las razones por las cuales estos como políticas comerciales han sido estudiados durante décadas e incluso se mantienen aún vigentes en la academia (Mascarenhas et al, 2011). Incluso es posible afirmar que ese tema se torna significativamente relevante considerando el factor distintivo de esta clase de estudios para la gestión de empresa y organizaciones que participan del comercio internacional, ya que estos proporcionan una visión más completa de la complejidad real que subyace en la investigación de negocios internacionales (Portugal et al, 2009).

De acuerdo con lo anterior y haciendo especial énfasis en el caso del proteccionismo como política comercial, dados sus efectos directos en los flujos comerciales, es preciso señalar que este como doctrina económica propende entonces por amparar a los productores locales y a sus empresas; todo ello, a fin de

garantizar, desde este constructo, el cabal funcionamiento de la economía en un Estado. Es así como a través de la implementación de medidas expresadas en Barreras Arancelarias (BA) y Barreras No Arancelarias (BNA) que dicha doctrina termina por restringir la entrada de productos extranjeros similares o iguales a los productos nacionales a razón de encarecer el producto extranjero o limitar su ingreso favoreciendo al productor local (Trujillo y Posada, 2005).

Igualmente otros estudios sostienen que el proteccionismo tiene que ver no solo con aspectos supeditados exclusivamente a la economía como las desventajas en cuanto a la dotación de factores productivos, el nivel de especialización del capital humano, la competitividad entre otros aspectos de este tipo; sino que este puede estar relacionado asimismo con otros aspectos tales como los valores y la identidad de una región, lo cual puede sucesivamente redundar incluso en nacionalismo, al punto de ser una importante explicación sobre el porqué de las preferencias en los consumidores locales (Mayda y Rodrik, 2005).

Sobre el proteccionismo Chaparro y Gallardo (2015) agregan de igual modo que esta política comercial, en cuyo caso pueden ser aplicados impuestos aduaneros, pueden interferir sobre las importaciones a un nivel en el cual se termina por eliminar la competencia de productos foráneos. En este sentido las empresas locales podrían aprovechar este intervencionismo estatal para acaparar el mercado, crear monopolios y oligopolios además de sucesivamente subir los precios de los productos afectando directamente la inflación.

En este orden de ideas se puede afirmar que el uso excesivo de medidas proteccionistas tales como las BA y BNA, pueden afectar la dinámica del comercio internacional y por ende de la economía mundial. De hecho en la actualidad se pueden evidenciar diversos sectores económicos y empresas que se ven afectados en distintos países por la aplicación excesiva de estas medidas como también por los altos niveles arancelarios sobre determinados productos; todo esto, incluso pese a los intentos del sistema multilateral de comercio y las disposiciones normativas del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en inglés General Agreement on Tariffs and Trade por controlar el proteccionismo comercial desmedido que se tiende a presentar en algunos países (Baena y Fernández, 2016).

Por lo tanto, este artículo busca analizar algunos datos publicados por fuentes secundarias dentro de Global Trade Alert (GTA) y también dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Es así como en este sentido, tales datos permitieron llevar a cabo un estudio con un enfoque metodológico esencialmente descriptivo a nivel estadístico; en cuyo caso, se logró sucesivamente la elaboración de los resultados en donde se logra efectuar una contextualización sobre el comportamiento del total de medidas proteccionistas aplicadas en el comercio internacional en el último año, la incidencia de las BA y BNA como medidas proteccionistas dentro del comercio internacional, los países con los aranceles consolidados promedio simple más altos y más bajos del mundo, también los países con los aranceles NMF promedio simple más altos y más bajos del mundo, los principales sectores afectados por las medidas de proteccionismo de tipo BA e incluso los principales sectores afectados por las medidas de proteccionismo de tipo BNA.

De igual modo, se presentan finalmente las conclusiones en donde se puede reconocer, a nivel general, que el proteccionismo ha venido aumentando en este último año; todo esto, pese a la posición misma de la OMC, que si bien logró regular las BA considerablemente con las disposiciones del GATT y sus textos jurídicos complementarios, no ha podido contener la transición actual que ha experimentado el comercio internacional en donde las BNA constituyen la fuente más importante de proteccionismo comercial que afecta hoy por hoy a diversas empresas y sectores productivos.

2. GENERALIDADES SOBRE EL PROTECCIONISMO DENTRO DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

De acuerdo a Bhagwati (2000) el proteccionismo como doctrina comercial surgió durante el siglo XVII y despertó evidentemente una amplia discusión entre los estados, los cuales buscaban no solo generar mayores ingresos por concepto de recaudo de aranceles sino también efectivamente amparar de cierto modo a las

empresas nacionales respecto a las empresas extranjeras, idea que se acentúo con mucha más fuerza años después con el auge de la revolución industrial.

Es así como siglos después el proteccionismo terminó consolidándose en muchos países como política comercial entre los años 1810 y 1930 periodo en el cual se logran evidenciar grandes cambios en las fuerzas productivas, en el mercado y en la industria. En este sentido el proteccionismo se puede definir como una doctrina económica que insta a la práctica de determinadas medidas en favor de la industria nacional con objeto de evitar la competencia extranjera; todo ello controlando, obstaculizando y limitando generalmente las importaciones; de hecho quienes apoyan esta ideología aseguran que al desestimular la compra de productos extranjeros se conservará el empleo y se dará incluso a las industrias en decadencia la oportunidad de recuperarse (Kenwood y Lougheed, 1972).

De este modo sobre el nacimiento del proteccionismo e incluso del librecambio, este último entendido como una política antagónica, cabe agregar que ambas políticas económicas se suelen atribuir a las luchas entre partidos políticos dada las afinidades ideológicas existentes en ciertos casos en cuanto a la intervención o no del Estado en asuntos económicos. En cualquier caso, es relevante agregar que esta posición intervencionista tiende a matizarse en un asunto estrictamente económico y práctico en donde los estados terminan por implementar medidas restrictivas para el comercio de acuerdo a las necesidades puntuales de cada gobierno de turno indiferente de su ideología política e indiferente de la rivalidad inherente entre el proteccionismo y el librecambio (León, 2004).

Indiferente de este tipo de cavilaciones el proteccionismo puede ser entendido también como una política comercial usualmente aceptable en los países en desarrollo; porque sus medidas buscan amparar a una industria inmadura y/o naciente, preservar el mercado local, generarla necesidad de mantener los flujos de capital en el mercado interno además de ayudar a la conservación y disponibilidad de recursos naturales en el caso de las exportaciones, todo ello garantizando incluso el cumplimiento de ciertos estándares ambientales (Lottici et al, 2013).

Por lo tanto, es posible agregar que el proteccionismo tiene una estrecha relación asimismo con algunas políticas de abastecimiento, en donde se destaca la importancia que tiene para los países la disponibilidad y el suministro de ciertos productos estratégicos para una economía; no obstante, la competencia que implica el libre comercio puede atentar contra este principio, especialmente cuando los países desarrollados disponen de recursos para subsidiar, por ejemplo, la producción agrícola respecto a países en vías de desarrollo. Estos últimos los cuales además pueden adolecer de problemas de pobreza rural como asimismo de notables problemas de eficiencia técnica y económica que puede conllevar precisamente a la implementación de medidas proteccionistas como aranceles, impuestos, regulaciones aplicables al comercio internacional (FAO, 2004; Scott, 2014).

En cualquier caso según el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2001) si bien el proteccionismo busca defender el mercado local y puede, hasta cierto punto, influir en el desarrollo de ciertas industrias con problemas; este aplicado en exceso puede llegar a ser perjudicial para el comercio internacional, ya que termina por interferir en la dinámica de los intercambios de bienes en el mundo además de generar disparidades dentro del devenir propio de la globalización, la cual en efecto debe apuntar a garantizar el beneficio y el desarrollo mancomunado de los países.

Esta es en parte la razón por la cual la OMC durante años, desde su creación, ha intentado fortalecer el sistema multilateral de comercio promoviendo la confianza mutua entre los países miembros además de buscar la solución de las posibles diferencias generadas por la interpretación de las normas y disposiciones vigentes del GATT, como también de sus textos jurídicos complementarios, que gravitan en torno a la circunscripción misma de prácticas proteccionistas injustificadas y delimitación de ciertas políticas comerciales de los estados (Lal Das, 2004).

No obstante, y pese los intentos del sistema multilateral de comercio GATT/ OMC por garantizar políticas comerciales proteccionistas responsables, autores como Viju y William (2012) señalan que el

protecciónismo parece estar en aumento en todo el mundo, ya que los gobiernos tienden a implementar cada vez más medidas intervencionistas para amparar a sus empresas de la competencia internacional especialmente cuando sus economías decrecen. De hecho, el estudio anterior sugiere que durante la recesión de 2009 se manifestó un comportamiento generalizado entre los países en torno a la adopción de políticas proteccionistas, situación que resulta contradictoria considerando que durante la gran depresión de los años 30 todas estas medidas conllevaron a la agudización de la crisis e incluso a la configuración de problemas sociales mucho más complejos.

Así en este orden de ideas, dentro de todas estas políticas comerciales restrictivas destacan entonces en las denominadas BA, principalmente los aranceles tanto a la importación; y en el caso de las denominadas BNA, destacan las restricciones cuantitativas a la importación, la lista de productos prohibidos entre otros tantos mecanismos más que incluso han venido diversificándose con el paso del tiempo; todo esto, en un contexto en donde la globalización ha generado también nuevas dinámicas en el proteccionismo comercial de los países el cual afecta directamente a las empresas (Enderwick, 2011; Baena et al, 2017).

Respecto al caso de las BA es preciso hacer énfasis en que estas medidas se pueden definir, desde un enfoque estrictamente económico, como un impuesto que se aplica al comercio internacional expresado en diferentes formas y tipos; todo ello, para generar ingresos adicionales por concepto de impuestos agregando así además valor al precio de las mercancías de origen extranjero. En este sentido se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las empresas que fabrican bienes similares en el país que aplica tales medidas; ya que instauración de aranceles responde a la idea de que el comercio internacional puede producir efectos negativos dentro de las economías (Diagrama 1) (Dormois y Lains, 2006; OMC, 2017)



DIAGRAMA 1
Caracterización de las BA empleadas dentro del comercio internacional
Elaboración propia con datos de Banco Mundial (2016)

Sobre las BA también es preciso señalar que, dentro del GATT, antes de la configuración del sistema multilateral de comercio, se realizaron diversas negociaciones entre los países contratantes, todo ello a fin de atender diversos asuntos propios del comercio internacional como por ejemplo la reducción de aranceles, las medidas no arancelarias, la solución de diferencias entre otros tantos asuntos más (OMC, 2017a). Como resultado de estas rondas, se establecieron normas generales que deben ser aplicadas por todos los miembros de la OMC, tal y como sucede por ejemplo con el artículo II del GATT “listas de concesiones”, en cuyo caso son fijados topes máximos y/o “aranceles consolidados” para cada producto que se importe y que particularmente no podrán ser excedidos por los aranceles Nación Más Favorecida (NMF) entendidos como las impuestos aduaneros aplicados por los estados dentro de la OMC para cada producto cuando no existen acuerdos comerciales (OMC, 2016; Mavroidis, 2015).

Cabe agregar además sobre las rondas y negociaciones que estas se llevaron a cabo miembro a miembro y producto a producto, mediante la presentación de peticiones acompañadas de las correspondientes ofertas, lo cual representó en su momento un importante reto para la configuración del sistema multilateral de comercio. De acuerdo a todo lo anterior desde 1948 hasta 1994, el GATT estableció las reglas aplicables

dentro del comercio mundial, y en este espacio de tiempo se presentaron períodos en los que se registraron además algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional (Subramanian y Wei, 2007).

Teniendo en cuenta el Cuadro 1 se puede entonces afirmar además que, durante las rondas de negociación del GATT, previas a la creación de la OMC, se abordaron entre los países contratantes diversos temas que dieron posteriormente origen a una serie de acuerdos y textos jurídicos complementarios vigentes aún en la actualidad. Es importante destacar también que el común denominador de todas estas rondas fue precisamente el tema de los aranceles; aspecto que en parte puede explicar la dinámica actual del proteccionismo, el cual ha tomado un rumbo distinto en cuyo caso sobresalen más las BNA respecto a las BA (OMC, 2017b).

Por lo tanto y tras la culminación de la mayoría de las rondas del GATT, nacela OMC como consecuencia de las negociaciones mantenidas entre 1986 y 1994, es decir en la octava y última ronda de negociación denominada la “Ronda de Uruguay”. Posiblemente la ronda más ambiciosa de todas donde fueron abordados no solo temas como la eliminación de obstáculos al comercio sino “nuevas áreas” o temas más complejos como la regulación en el entorno empresarial básico en la economía doméstica, las normas técnicas,

CUADRO 1

Rondas comerciales llevadas a cabo dentro del GATT

Año	Denominación	y lugar	Temas abarcados	Países
1947				
1951	Ginebra	Aranceles 23	1949 Annecy	Aranceles 13
1956	Torquay	Aranceles 38	1956 Ginebra	Aranceles 26
1964-1967	1960-1961 Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles 26	1964-1967	
1979	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas		
1973-1979	antidumping 62	1973-1979 Ginebra (Ronda de Tokyo)		
1986-1994	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico.	102	1986-1994 Ginebra (Ronda de Uruguay)	
1994	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC.	123		

Elaboración propia con datos de OMC (2017a)

las normas sanitarias y fitosanitarias, las leyes de propiedad intelectual, entre otros asuntos más, además de ser el momento en que oficialmente se configura como tal el sistema multilateral de comercio (Finger, 2001).

3. BARRERAS NO ARANCELARIAS (BNA), LA MEDIDA MÁS COMÚN DE PROTECCIONISMO COMERCIAL

Es una BNA cualquier medida distinta a un arancel que pueda afectar el comercio de las mercancías importadas; así dentro de esta categoría se pueden destacar las medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, los obstáculos técnicos al comercio que exigen cambiar las características técnicas de las importaciones, entre un muy amplio número de medidas más que terminan constituyendo una restricción encubierta al comercio caracterizada por ser además una discriminación arbitraria o injustificable sobre las importación de productos (Boza y Fernández, 2014).

En este sentido y teniendo en cuenta la notable regulación del GATT dentro del sistema multilateral de comercio en torno a las BA dada la consolidación de aranceles por disposición misma del artículo II del GATT “Listas de concesiones”; los estados miembros de la OMC han tendido por buscar nuevas políticas comerciales y/o mecanismos distintos de intervención para amparar a la industria nacional y a las empresas. Así y de acuerdo a todo lo anterior, se puede decir que mientras las BA a nivel mundial han disminuido en los últimos años, el uso de BNA al comercio se ha hecho cada vez más frecuente dentro del comercio internacional (Hungerford, 1991).

Según Imbruno (2016) todo este asunto sobre el proteccionismo comercial, expresado en BNA, ha sido tan complejo en la dinámica actual del sistema multilateral de comercio que los estados miembros de la OMC han solicitado a otros estados que han venido ingresado en los últimos años a este organismo que deben comprometerse, por medio de sus protocolos de adhesión, a disminuir puntualmente este tipo de BNA de cara liberalizar más el comercio y frenar este tipo de medidas que distorsionan el comercio internacional.

Al respecto autores como Vaughan (2005) expresan también que la discusión sobre las BNA no es un tema nuevo, ya que estas medidas han ido aumentando con el paso del tiempo dentro del comercio internacional; lo cual ha conllevado a que los países busquen nuevas opciones para impedir el uso de este tipo de políticas comerciales. Los acuerdos comerciales son por ejemplo una de estas opciones, ya que, si bien la reducción de BA había sido tradicionalmente uno de los temas centrales de estas figuras de promoción de libre comercio, los países interesados en firmar tratados de esta naturaleza con el tiempo se han percatado que dentro del objeto y fin de estos también puede restringirse el uso de BNA.

De este modo y retomando la idea central se puede decir que una BNA como política comercial puede entenderse también como toda medida de intervención gubernamental sobre la producción, consumo o comercio de bienes y/o servicios; es decir, una restricción al libre flujo de productos en general especialmente sobre los importados. Es en este sentido, que tales medidas o políticas comerciales pueden perturbar significativamente las condiciones y la dinámica de los flujos comerciales de bienes o servicios entre los países (Badillo, 2008).

En relación al proteccionismo, algunos estados categorizan las BNA en aquellas de tipo sanitarias, los cuales suponen evitar el ingreso de mercancías a un país las cuales puedan dañar la salud de la población por agentes físicos, químicos o biológicos. Y en segunda instancia, aquellas de tipo técnicas, que se refieren a los requisitos que deben reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general; sin embargo, todas estas medidas también pueden infortunadamente ser empleadas con fines proteccionistas por los estados, desconociéndose así el propósito real de los vistos buenos y normas técnicas que suelen apuntar a garantizar la inocuidad de las mercancías para efectos de seguridad pública (OMC, 2013).

Así de estos dos tipos es posible categorizar una notable cantidad de BNA (Cuadro 2), aunque es importante mencionar también que en la actualidad estas medidas crecen de una manera preocupante, ya que los estados crean cada vez muchas más medidas con el paso del tiempo, lo que hace que las regulaciones nacionales sean ahora mucho más importantes respecto a las BA (Ministerio de Comercio Exterior, 2016; ITC, 2017).

De acuerdo a todo lo anterior resulta entonces evidente que las BA se encuentran más controladas por la OMC y el sistema multilateral de comercio debido a las rondas del GATT; mientras que las BNA por su multiplicidad presentan un mayor riesgo para el comercio internacional debido a que estas medidas no se encuentran en la actualidad tan reguladas por las disposiciones del GATT y los textos jurídicos como sucede con las listas de concesiones y los compromisos específicos (Condon, 2007).

En este orden de ideas, es relevante enfatizar en que las BNA evidencian además otro aspecto de gran preocupación que tiene que ver con la opacidad de las mismas, ya que muchas de estas medidas resultan no solo difíciles de medir sino que también se tornan en muchos casos difíciles de identificar; todo esto considerando el hecho de algunos estados hacen uso de mecanismos restrictivos y/o protección encubierta al comercio y justifican el uso de tales medidas con los denominados vistos buenos y normas técnicas (Chibbaro & Guarnerio, 2003) (OMC, 2013).

CUADRO 2
Algunos tipos de BNA dentro del comercio internacional

Nombre	Descripción
Determinación de precios	Son precios mínimos y máximos que pueden exigirse para el ingreso de cierto tipo de bienes.
Medidas compensatorias	Tienen el fin de neutralizar cualquier subsidio a la fabricación, producción o exportación de cualquier mercancía.
Exigencia de porcentaje de contenido nacional	Licencia que se concede con la condición de que el producto que se exporte incluirá un determinado porcentaje de insumos nacionales.
Mercancías de prohibida exportación	Prohibición incondicional para importar cualquier mercancía sin negociar con el país de origen.
Inspección previa al embarque	Revisión previa de la calidad, cantidad y precio de la mercancía antes del embarque, realizado por las autoridades del país.
Licencias automáticas	Aprobación sin reservas de las solicitudes de importación; a veces denominada licencia general.
Medidas cambiarias	Las autoridades monetarias reglamentan el acceso al mercado cambiario para las operaciones de importación.
Valores referenciales	Para la fijación del precio del producto las autoridades tienen en cuenta el precio interno, establecen un valor mínimo y uno máximo.
Medidas financieras	Son medidas oficiales que determinan las condiciones de pago de las importaciones.
Normas técnicas y requisitos de calidad	Se exigen requisitos técnicos al producto, ya sea mediante una norma, especificación técnica o código de conducta.
Etiquetado de la mercancía	Requerimientos que deben estamparse en el embalaje y etiquetas. Detallan la información para el consumidor.
Requerimientos sanitarios	Autorizaciones previas, registros sanitarios, certificados sanitarios e inspecciones sanitarias con el fin de preservar la vida y la salud de las personas, y evitar la propagación de enfermedades y plagas.
Restricciones voluntarias de exportación	Es una cuota que exige el país importador al país exportador, con el fin de evitar otras restricciones comerciales.
Medidas antidumping	Su fin es evitar el daño causado por las medidas dumping (práctica desleal en el comercio que consta de ingresar productos al país con un precio mucho más bajo que el nacional)
Autorizaciones o licencias previas	Son requisitos que el exportador o el importador deben cumplir antes de iniciar su trámite respectivo de aprobación del permiso para Importar o Exportar sus productos.

Elaboración propia con datos de Ministerio de Comercio Exterior (2016).

De igual modo otro asunto que debe ser considerado en relación a las BNA tiene que ver también con el hecho de que dentro del sistema multilateral de comercio se han presentado intentos importantes por delimitar mejor algunas reglas en torno a las BNA tal y como sucedió con la Ronda de Doha en 2001, que pretendía incluso continuar con el proceso de liberalización del comercio atendiendo asuntos puntuales que no lograron definirse en la última ronda del GATT, la Ronda de Uruguay, en cuya agenda se incluían asuntos como comercio y servicios, adquisiciones gubernamentales, procedimientos personalizados, normas, procedimientos de certificación, propiedad intelectual y solución de disputas por licitación entre otros tantos temas (Bradford, 2005). No obstante, todo este intento se vio truncado por un colapso en las conversaciones atribuido hasta cierto punto a un problema de voluntad política y consenso entre los estados miembros de la OMC, lo que en definitiva plantea importantes retos para el sistema multilateral de comercio de cara a este tema en el futuro (Cohn, 2016).

4. ANÁLISIS DE LAS FUENTES SECUNDARIAS PROPUESTAS PARA CARACTERIZAR EL PROTECCIONISMO DE TIPO BA Y BNA

En este apartado de los resultados se busca mostrar, a nivel general, el comportamiento del proteccionismo en la actualidad, de igual manera el crecimiento y la medida en la que afectan las BA y BNA determinados sectores económicos dentro del comercio internacional, además de poder identificar también cuales son los estados que emplean este tipo de barreras en mayor proporción.

Por consiguiente, tras efectuar el análisis de los datos disponibles en las fuentes secundarias consultadas, es posible determinar que en efecto el comportamiento de las medidas proteccionistas aplicadas al comercio internacional durante los últimos 12 meses, teniendo como referencia todo el año 2016, ha manifestado un significativo crecimiento. Esto pese de todos los esfuerzos realizados por la OMC para frenar la adopción indiscriminada de este tipo de políticas restrictivas que efectivamente afectan la dinámica del comercio internacional. Cabe destacar además que la crisis de 2009 incidió en el ascenso del proteccionismo entre los países del sistema multilateral de comercio, tal como se indicó anteriormente, situación que parece mantenerse tal y como se pudo notar en todo el año 2016.

Por lo tanto y de acuerdo al Gráfico 1 se observa que todas las medidas proteccionistas en general, tanto las BA como las BNA, que se aplicaron en los últimos meses dentro del comercio mundial; mantuvieron una tendencia de crecimiento, especialmente en el caso de las BNA. Todo lo anterior, considerando el hecho de que precisamente las BA han sido bastante controladas por la OMC debido a los compromisos que los países miembros adquirieron de no sobrepasar ciertos límites en cuanto a impuestos aduaneros se refiere teniendo en cuenta el rol de las listas de concesiones y/o aranceles consolidados.

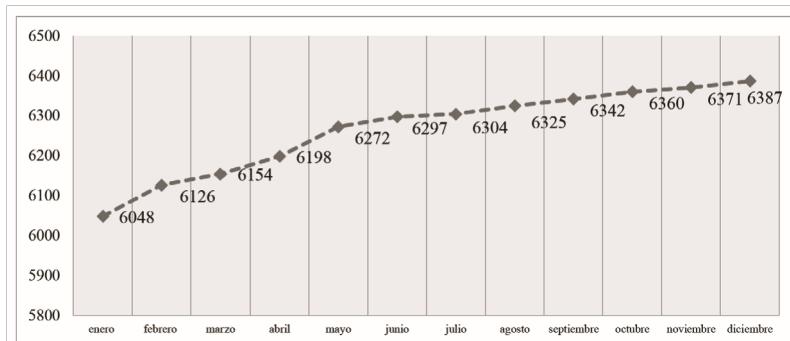


GRÁFICO 1
Comportamiento en el último año del total de medidas
proteccionistas aplicadas en el comercio internacional

Elaboración propia con datos de GTA (2018)

De esta manera se pasó entonces de 6048 medidas de protecciónismo comercial, acumuladas desde el 2009 durante el periodo de la gran recesión, a un total de 6387 medidas de protecciónismo comercial. Asimismo, es importante agregar que no hubo un solo mes del año 2016, periodo de referencia de todo este estudio, en donde se presentara un descenso en la aplicación de políticas restrictivas. De hecho, es relevante señalar que la primera mitad del 2016 fue el momento que presentó mayores incrementos en Fuente: Elaboración propia con datos de GTA (2018).

la aplicación de protecciónismo a nivel general; todo ello, considerando que entre marzo a abril se detectó un incremento de 60 nuevas medidas y entre el mes de mayo y junio un incremento de hasta 70 nuevas medidas que afectaron directamente a diversas empresas dentro del comercio internacional.

De otro lado, al efectuarse una caracterización de la proporción de todas las medidas proteccionistas en general de tanto de las BA como las BNA implementadas a nivel mundial para restringir el comercio internacional, esto identificando aquellas medidas más comunes por uso, es posible demostrar efectivamente que en la actualidad el protecciónismo comercial mundial se encuentra representado en su mayoría por las BNA respecto a las BA tal y como se puede observar en la siguiente Tabla 1.

En este orden de ideas, de acuerdo a la Tabla 1, se puede afirmar que en primer lugar se encuentra el financiamiento comercial; el cual es una de las medidas más empleadas por la mayoría de países para restringir el comercio internacional, alcanzando hasta una participación del 18,79%. En segundo lugar, se encuentra el arancel de importación con un total de 15,81%; mientras que en el tercer lugar se encuentran la medida anti-dumping que alcanzan un 10,79% del total de las medidas; en el cuarto lugar se encuentra la subvención financiera que alcanza 6,89% de total de las medidas, y así sucesivamente se pueden identificar otras tantas medidas más hasta completar el total del protecciónismo mundial.

Llamativamente respecto a las medidas anteriormente mencionadas, como se puede apreciar, las BNA concentran casi dos tercios y medio del protecciónismo total mundial empleado en la actualidad. En relación a las BA es importante reconocer entonces que, si bien este tipo de mecanismos siguen siendo empleados efectivamente por la mayoría de países en el mundo para restringir los flujos comerciales, por su función recaudatoria además por considerarse el mecanismo más vetusto dentro del protecciónismo, en definitiva, esta medida y/o política comercial restrictiva equivale tan solo a poco más de medio tercio dentro del protecciónismo total mundial aplicable a las empresas.

TABLA 1
BA y BNA como medidas proteccionistas dentro del comercio internacional

Medida Cantidad % Financiamiento comercial (BNA)	1200
18,79% Arancel de importación (BA)	1010
15,81% Medida anti-dumping (BNA)	689
10,79% Subvención financiera (BNA)	440
6,89% Préstamo del estado (BNA)	341
5,34% Aprovisionamiento local (BNA)	278
4,35% Asistencia financiera en el mercado externo (BNA)	193
3,02% Subsidio a la producción (BNA)	188
2,94% Asistencia financiera en el mercado externo (BNA)	164
2,57% Subsidio a la producción (BNA)	138
2,16% Garantía de préstamo (BNA)	121
1,89% Acceso al mercado laboral (BNA)	112
1,75% Arancel de exportación (BA)	109
1,71% Medidas no arancelarias relacionadas con las importaciones (BNA)	99
1,55% Subvención de pago de intereses (BNA)	95
1,49% Incentivo de exportación basado en impuestos (BNA)	89
1,39% Anti-subsidio (BNA)	85
1,33% IED: regla de entrada y propiedad (BNA)	79
1,24% Prohibición de exportación (BNA)	74
1,16% Rescate financiero (inyección de capital o participación en el capital) (BNA)	68
1,06% Prohibición de importación (BNA)	67
1,05% Salvaguardia (BNA)	65
1,02% Requisito de licencia de importación (BNA)	59
0,92% Cuota de importación (BNA)	57
0,89% Demás medidas	567
Total	6387
	100,00%

Elaboración propia con datos de GTA (2017).

Por lo tanto, se puede afirmar que las BA no representan como tal una amenaza considerable, al menos en este momento, para el libre comercio y mucho menos teniendo en cuenta que la mayoría de países de la OMC poseen compromisos puntuales en torno a los topes máximos que supone la consolidación de aranceles. En cualquier caso, es importante señalar que la consolidación de aranceles, es decir el tope máximo de BA que se puede cobrar para un producto a importar, varía de acuerdo a las condiciones económicas de cada país y las necesidades de proteccionismo mismo que potencialmente pueda llegar a requerirse para cada sector dependiendo de su propia competitividad; es precisamente por esto que los aranceles consolidados suelen ser más altos en economías en vías de desarrollo como se muestra en Gráfico 2.

De acuerdo al Gráfico 2, se puede apreciar del lado izquierdo, que los estados miembros de la OMC que potencialmente más BA podrían aplicar, sumando los topes máximos de impuestos aduaneros de los productos susceptibles de ser importados y dividiéndolos por la misma cantidad de productos, serían Bangladesh con un total de 169,28%, seguido de Tanzania con 120%, Nigeria con un promedio de 118,30% y Zambia 105,98% entre otros países más tal y como se puede apreciar.

Asimismo, dentro del mismo Gráfico 3, se puede apreciar del lado derecho, que los países miembros de la OMC con menos posibilidad de incrementar sus BA dada su consolidación son concretamente Estados Unidos con 3,47%, Japón con 4,60%, la Unión Europea con 5,05% y Montenegro con 5,11% entre otros

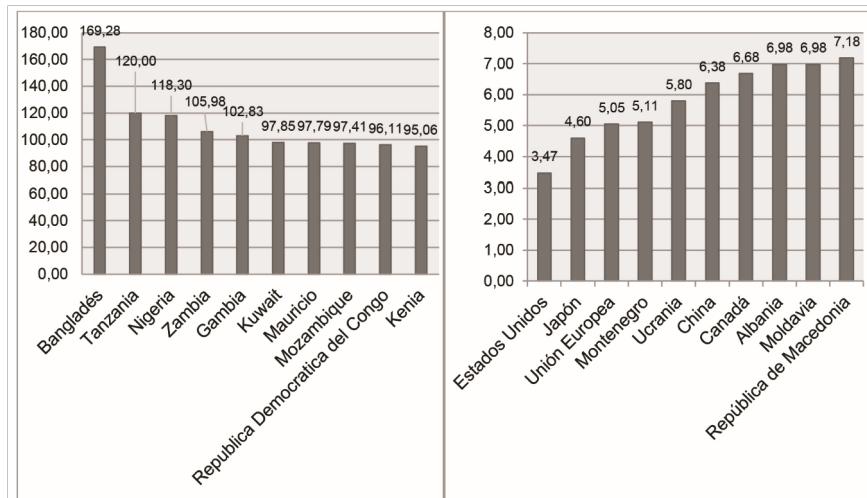


GRÁFICO 2

Países con los aranceles consolidados promedio simple más altos y más bajos del mundo

Elaboración propia con datos de la OMC (2017c)

Respecto a las BA es importante agregar igualmente que aparte de los aranceles consolidados existe otra clase de arancel determinante dentro de la OMC, se trata del arancel NMF, es decir, aquellos aplicados por un país miembro de la OMC respecto a otro país miembro con el cual no se disponen de acuerdos comerciales que generen preferencias arancelarias sobre los productos importados. Es por ello entonces que fueron igualmente consultados los promedios de esta clase de arancel a razón de identificar los países con mayores niveles de BA y/o aranceles NMF aplicados dentro del sistema multilateral de comercio.

De acuerdo con el Gráfico 3 se pueden observar los aranceles NMF promedio simple más altos en el mundo, del lado izquierdo del gráfico, y se determina que Bahamas evidencia el promedio más elevado con un total de 35,13%, seguido de Sudán con un promedio de 21,18% y Yibuti con un promedio de 20,86% entre otros tantos países más. Igualmente es posible determinar que los países con los aranceles NMF promedio simple más bajos del mundo, del lado derecho del gráfico, son concretamente Singapur con un total de 0,16%, seguido de Mauritania con 1,06% y Brunei con un promedio de 1,16% entre otros países más. De este modo tras analizar el comportamiento en el último año del proteccionismo, el promedio de BA y BNA dentro del proteccionismo total mundial, los principales países con los aranceles consolidados promedio simple más altos y los países con los aranceles NMF promedio simple más altos; los resultados del presente estudio intentan igualmente evidenciar cuales con los sectores económicos y las empresas más afectadas por la implementación de BA y principalmente por la implementación de BNA dado el impacto de estas últimas dentro del comercio internacional.

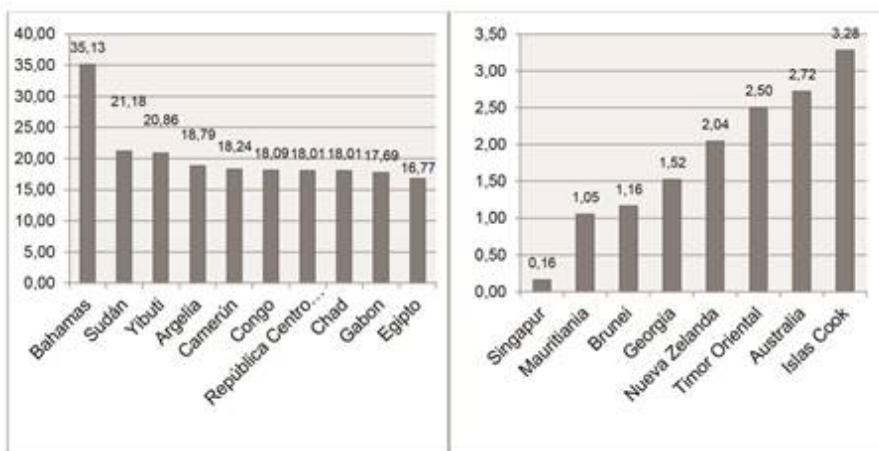


GRÁFICO 3

Países con los aranceles NMF promedio simple más altos y más bajos del mundo

Elaboración propia con datos de la OMC (2017d)

Por lo tanto, de acuerdo al Gráfico 4, se puede determinar según los datos disponibles que los principales sectores económicos más afectados por la implementación de aranceles a nivel mundial, pese a las regulaciones de las OMC, son concretamente en primer lugar el alcohol y el tabaco con un 33,27%, en un segundo lugar los productos lácteos con 21,76%, en un tercer lugar la ropa y confecciones y en cuarto lugar productos animales con 17,89% entre otros tantos sectores más.

Sucesivamente, de acuerdo al Gráfico 5, se puede apreciar que los principales sectores económicos con mayores restricciones a nivel mundial son en primer lugar los metales básicos con un total de 1376 medidas, en segundo lugar, se encuentran los químicos básicos con un total de 1100 medidas y en tercer lugar los productos de agricultura con un total de 1076 medidas entre otros tantos sectores más afectados por diversas medidas o políticas comerciales proteccionistas de tipo BNA.

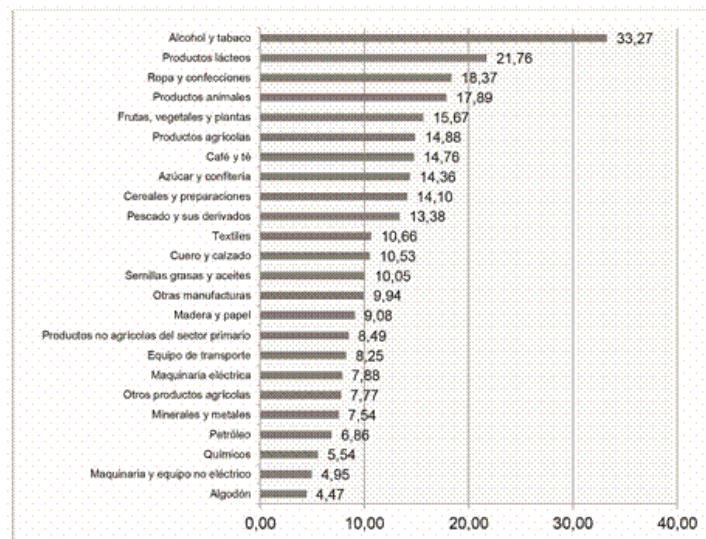


GRÁFICO 4

Principales sectores afectados por las medidas de protección de tipo BA

Elaboración propia con datos de OMC (2017d).

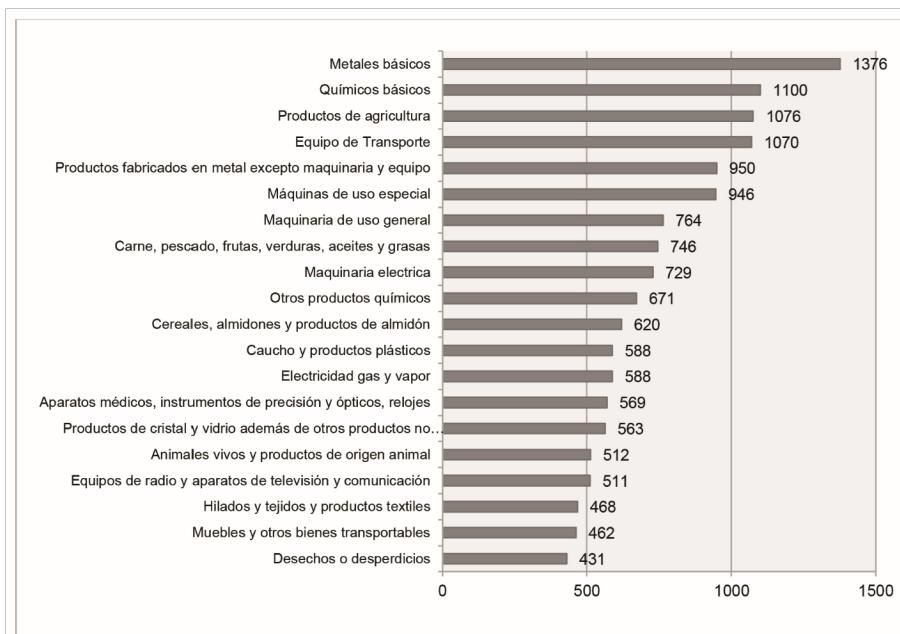


GRÁFICO 5

Principales sectores afectados por las medidas de protecciónismo de tipo BNA

Fuente: Elaboración propia con datos de GTA (2017a).

5. CONCLUSIONES

Si bien la rivalidad entre el protecciónismo y el librecambio propende a generar una discusión profundamente amplia; esto considerando el hecho de que los países deben adoptar políticas comerciales de acuerdo a sus necesidades y circunstancias económicas a fin de amparar a sus sectores económicos y empresas. La evidencia empírica parece mostrar los beneficios que ha traído consigo para el comercio internacional el hecho de que los países no opten por aplicar medidas restrictivas injustificadas que puedan representar distorsión para el comercio internacional. De hecho, las dificultades comerciales que han afectado en el pasado las economías de los países han sido un aspecto determinante en la proliferación de situaciones inesperadas que pueden interferir negativamente en la dinámica de las relaciones internacionales y sucesivamente socavar la dinámica del sistema multilateral de comercio.

De acuerdo a lo anterior, la OMC intenta ocuparse de las normas que rigen el comercio internacional a fin de garantizar condiciones idóneas que faciliten el intercambio justo de bienes y de servicios; propendiendo así por el desarrollo mancomunado de los estados miembros. En cualquier caso, pese a estas normas y el papel de dicho organismo el protecciónismo desmesurado ha venido en aumento en los últimos años no solamente promovido por la crisis mundial y/o gran recesión del 2009 sino también una nueva dinámica en donde las BNA constituyen un corolario de protecciónismo generado por la ausencia de normas al respecto, situación que en definitiva tiende a afectar el comercio internacional y diversas empresas y sectores económicos en todo el mundo.

Así se puede decir entonces que en la actualidad el protecciónismo comercial ha venido en aumento y si bien la OMC, además de las disposiciones del GATT y los textos jurídicos, intenta fijar una posición para que las BA y las BNA se salgan de control; se puede notar un claro e importante crecimiento de las políticas comerciales restrictivas en cuyo caso las BNA superan significativamente a las BA. Por lo tanto, es importante destacar que las BA se encuentran efectivamente reguladas en el sistema multilateral de comercio, dada la consolidación de los aranceles, según el artículo II del GATT “listas de concesiones”, en cuyo caso los impuestos aduaneros poseen límites acordados por los países miembros dentro de la OMC.

Lo anterior conlleva a una situación que parece incentivar a los gobiernos a emplear BNA considerando algunos vacíos en las disposiciones normativas actuales; derivados de la falta de voluntad política para ahondar el tema durante las rondas del GATT. Además, parece incentivar a los gobiernos a emplear estas BNA dada la opacidad como también la multiplicidad de mecanismos que se pueden derivar dentro de estas medidas que constituyen un método para proteger sus industrias y empresas nacionales.

De hecho, existe una importante preocupación, ya que diversos países tienden a emplear artificios en donde las normas técnicas y/o vistos buenos –los cuales permiten que los países puedan conseguir objetivos legítimos como la protección de la salud humana, animal y vegetal– terminen siendo, en ciertos casos, matizados por los gobiernos como BNA para amparar la industria nacional.

Se puede agregar en definitiva que toda política comercial, tanto el proteccionismo como el librecambio, empleada de manera indiscriminada y desmedida puede afectar sectores, países, y socios comerciales, impidiendo el desarrollo del comercio internacional además de afectar la dinámica del sistema multilateral de comercio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Badillo, Arnaldo (2008), Las barreras no arancelarias al comercio agropecuario intrasubregional en la Comunidad Andina. *Agroalimentaria*, Vol 13, No. 26, pp. 17-49.
- Baena, Jose Jaime y Fernández, Xavier (2016), Aproximaciones a la inserción de Colombia en el sistema multilateral de comercio en 1995-2015. *Ánalisis Político*, Vol 29, No. 87, pp. 114-131
- Baena, Jose Jaime., Montoya, Anly y Torres, Dayana (2017), La crisis económica mundial ¿La proliferación del proteccionismo como una causa efecto? *En-Contexto*, Vol 5, No. 6, pp. 185-208.
- Banco Mundial (2016), Forms of Import Tariffs. Recuperado el 2016, de http://wits.worldbank.org/wits/wits/WITSHELP/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Forms_of_Import_Tariffs.htm
- Bhagwati, Jagdish (2000), Protectionism. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.
- Boza, Sofiay Fernández, Felipe (2014), Chile Frente a la Regulación sobre Medidas no Arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. *Estudios Internacionales*, Vol 178, No.1, pp. 65-82.
- Bradford, Scott (2005), The extent and impact of final goods non-tariff barriers in rich countries. En Quantitative Methods for Assessing the Effects of Non-Tariff Measures and Trade Facilitation. Singapore: Editorial APEC.
- Chaparro, Germán y Gallardo, Álvaro (2015), El pensamiento económico de los primeros economistas colombianos. *Lecturas de Economía*, Vol 1, No.83, pp. 229-253.
- Chibbaro, Arnaldo y Guarnerio, Susana (2003), Disciplinas Comerciales Multilaterales de la OMC y Negociaciones sobre agricultura en la Ronda de Doha. Montevideo: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Cohn, Theodore (2016), Global Political Economy: Theory and Practice. New York: Editorial Routledge.
- Condon, Bradly (2007), El derecho de la Organización Mundial de Comercio: tratados, jurisprudencia y práctica. Londres: Editorial Cameron May.
- Dormois, Jean-Pierre & Lains, Pedro (2006), Classical Trade Protectionism 18151914. New York: Routledge.
- Enderwick, Peter (2011), Understanding the rise of global protectionism. *Thunderbird International Business Review*, Vol 53, No.3, pp. 325-336.
- FAO (2004), Política de desarrollo agrícola: conceptos y principios... Obtenido de Política de comercio exterior: <http://www.fao.org/docrep/007/y5673s/y5673s0n.htm>
- Finger, Michael J (2001), Implementing the Uruguay Round Agreements: Problems for Developing Countries. Blackwell Publishers, Vol 1; No.1, pp. 1097-1108.
- FMI. (2001), La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo. Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>

- Global Trade alert (2017a), Statistics for Category: Sector Affected. Obtenido de <http://www.globaltradealert.org/> site-statistics/table/10

GTA (2017), Number of results returned: 10009. Obtenido de <http://www.globaltradealert.org/advanced-search>

GTA (2018), Cumulative number of protectionist measures taken. Obtenido de <http://www.globaltradealert.org/node/2258>

Hungerford, Thomas (1991), GATT: A cooperative equilibrium in a noncooperative trading regime? *Journal of International Economics*, Vol 31, No. 3-4, pp. 357-369.

Imbruno, Michele (2016), China and WTO liberalization: Imports, tariffs and non-tariff barriers. *China Economic Review*, Vol 38, No.1, pp. 222-237.

ITC (2017), Identificando las medidas no arancelarias. Obtenido de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>

Kenwood, G y Lougheed, Alan (1972), Historia del desarrollo económico internacional. Madrid: Istmo. Obtenido de <http://repositorio.unilibrepereira.edu.co:8080/pereira/bitstream/handle/123456789/479/IMPORTANCIA%20DE%20LOS%20 MODELOS%20DE%20REFEREN- CIA.pdf?sequence=1>

Lal Das, B. (2004), La OMC y el sistema multilateral de comercio: pasado, presente y futuro. Barcelona: Icaria.

León, Paulo (junio de 2004), La literatura sobre la industrialización colombiana: Balance y perspectivas. *Innovar*, Vol 14, No.23, pp. 182-207.

Lottici, María, Galperín, Carlos y Hoppstock, Julia (2013), "El proteccionismo comercial verde": un análisis de tres nuevas cuestiones que afectan a los países en desarrollo. *Revista Argentina de Economía Internacional*, Vol 1, No.1, pp. 39-64

Mascarenhas, André, Zambaldi, Felipe y Alves de Moraes, Edmilson (2011), Rigor, relevance and challenges in administration: tensions between research and professional education. *Revista de Administração de Empresas*, Vol 51, No.3), pp. 265-279

Mavroidis, Petros (2015), The Regulation of International Trade: GATT. Massachusetts: Editorial The MIT press.

Mayda, Anna Maria y Rodrik, Dani (2005), Why are some people (and countries) more protectionist than others? *European Economic Review*, Vol 49, No.6, pp. 1393-1430.

Ministerio de Comercio Exterior (2016), ¿Que Son Las Barreras No Arancelarias? Recuperado el 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>

OMC (2013), World Trade Report 2012 . Obtenido de Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_e.htm

OMC (2016), Glosario de términos. Obtenido de Arancel Nación Más Favorecida (NMF): https://www.wto.org/spanish/thewto_s/glossary_s/mfn_tariff_s.htm

OMC (2017), Tariffs. Recuperado el 2016, de https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.htm

OMC (2017a), The GATT years: from Havana to Marrakesh. Recuperado el 2016, de https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm

OMC (2017b), WTO legal texts. Obtenido de https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm

OMC (2017c), Simple Average Bound Tariff. Obtenido de https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState=%22impl%22%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}

OMC (2017d), International Trade and Market Access Data - Simple Average Applied MFN tariff. Obtenido de https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState=%22impl%22%22client%22,%22params%22:{%22langParam%22:%22en%22}}

Portugal, Manuel, Li, Dan, Guisinger, Stephen y Ribeiro, Fernando (2009), Is the International Business Environment the actual context for international business research? *Revista de Administração de Empresas*, Vol 49, No.3, pp. 282-294.

- Scott, Gregory (2014), Agregando valores a las cadenas de valor. *Revista de Administração de Empresas*, Vol 54, No.1, pp. 67-79.
- Subramanian, Arvind y Wei, Shang (2007), The WTO promotes trade, strongly but unevenly. *Journal of International Economics*, Vol 71, No.3, pp. 151-175.
- Trujillo, Edgar y Posada, Carlos (2005), El proteccionismo no arancelario y la coyuntura económica: el caso colombiano reciente (1990-2005). *Borradores de Economía*, Vol 1, No. 399, pp. 1-37.
- Vaugan, Daniel (2005), Tratado de libre Viju, Crina y William, Kerr (2012), Proteccomercio y barreras no arancelarias During Recessions-Why are rias: un análisis critico. Recuperado Trade Barriers no Longer the Prefeel 2016, de <https://colaboracion.dnp.rred Policy Choice? Procedia Social gov.co/CDT/Estudios%20Economi- and Behavioral Sciences, Vol 62, No. cos/281.pdf> 24, pp. 1366-1370.

NOTAS

- Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial- CompartirIgual 3.0 Unported. http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/deed.es_ES