

**EL PAPEL DE LOS ARANCELES EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL – CRITERIOS A FAVOR DE SU UTILIZACIÓN –
NIVEL Y DISPERSIÓN INTERNACIONAL – DISTORCIÓN Y
EFECTOS SOBRE LA COMPETIVIDAD EXPORTADORA**

SEGUNDA PARTE: CRITERIOS A FAVOS DE SU UTILIZACIÓN:

Economía

12 de enero del 2012

Susana Noemí Tomasi

Podemos dividir los argumentos a favor de los aranceles en:

a. Argumentos no económicos: que pueden hacer deseable que la política nacional sacrifique el bienestar económico para subsidiar determinadas actividades que se admiten que no son económicamente eficientes ya que el bienestar económico no es el único objetivo de la vida y que las consideraciones políticas también son importantes. A veces es necesario para un país ser parcialmente autosuficiente en algunos sectores de la actividad productiva, incluso a un elevado costo, por ejemplo por temor a guerras (ej.: producción de acero) y para mantener el potencial militar del país. O para enriquecer el acervo de la vida nacional (pesca, rebaños reducidos, industria autóctona, etc.) Se puede lograr lo mismo con subsidios y que sea menos costoso para el país.

Los estudiosos de la economía han reconocido siempre ésta excepción al libre comercio y más aún, A. Smith afirmaba que “la defensa es más importante que la opulencia”.

b. Argumentos económicos:

1. Arancel para obtener ingresos fiscales para el Estado.
2. Los aranceles altos tienden a aumentar la ocupación de un país, con lo cual se incrementa el mercado interior para los productos del país y ello implica disminución de la tasa de desempleo.
3. Aranceles por manos de obra extranjera barata: los salarios en algunos países son más elevados que en otros, lo que implica que los productores no pueden competir con los productos de la mano de obra extranjera barata. Existen los que discuten éste argumento diciendo que la elevada productividad del trabajo hace factible salarios altos. La productividad depende de la pericia, la energía e industria de los obreros y muy especialmente de las proporciones en que combinan los factores en el proceso productivo. Si la productividad es elevada, los costos por unidad de productos son bajos aunque los salarios sean altos.
4. Protección a la industria naciente o infantil con potencial de crecimiento: (no se niega en éste caso la validez del principio de la ventaja comparativa) se aduce que una industria nueva necesita cierto tiempo para desarrollar su capacidad, aprender técnicas modernas y aumentar su eficiencia de modo que pueda reducir sus costos unitarios. La necesidad de protección es temporaria, a raíz de las antiguas, grandes y eficientes empresas de otros países.
5. Los aranceles pueden crear industrias diversificadas.
6. Existe un argumento en favor de los aranceles en razón de los términos de intercambio (John Stuart Mill): se da en la división de la producción mundial entre los países comerciantes y depende de la razón de cambio entre las exportaciones y las importaciones de un país. El país que imponga un arancel se beneficiará sólo en el caso de que la oferta extranjera no sea perfectamente elástica, es decir, el productor extranjero reducirá su precio antes que vender menos cantidad. El beneficio que una nación pudiera obtener en virtud de mejores términos de intercambio se perdería ni el país extranjero tomara represalias imponiendo a su vez aranceles protectores.

Estos argumentos, según Samuelson (c) son válidos y tienen gérmenes de verdad cuando el país es grande y tiene algún poder monopolista o antimonopolista o cuando se trata de una nación que está experimentando un desarrollo y padece subempleo y moneda sobrevalorada.

Además plantea los siguientes argumentos, de los que dice son falsos:

1. Conservar el dinero dentro del país (reliquia del pensamiento mercantilista) se ha atribuido a Abraham Lincoln la afirmación siguiente: “Yo no sé gran cosa de aranceles, lo que si se es que cuando compro una chaqueta de Inglaterra, yo me quedo con la chaqueta e Inglaterra con el dinero, mientras que si compro una chaqueta de Estados Unidos, yo tengo la chaqueta y los Estados Unidos el dinero. Antigua falacia de los mercantilistas.
2. Un arancel para obtener salarios monetarios más la teoría que implica que tenderá a aumentar el costo de vida en más de lo que aumenten los salarios, por lo cual los salarios reales bajarán al resultar menos productivo el trabajo, con lo cual no podemos aumentar nuestro nivel de vida general protegiendo toda la industria nacional que está amenazada por importaciones más baratas.
3. Aranceles en favor de grupos de intereses especiales: estos aranceles benefician mucho a unos pocos, que con lobbies obtienen los aranceles para proteger su industria, contra un comercio más libre que beneficie un poco a todos.
4. El arancel como medio de aumentar la participación de los salarios en la renta nacional.

Un economista francés Frederic Bastiat, rebatió hace mucho tiempo el argumento de que los aranceles contribuyen a la ocupación, en un brillante ensayo de tono satírico:

“A la Cámara de Diputados:

Estamos sujetos a la competencia intolerable por parte de un rival extranjero, quien disfruta de unas instalaciones tan superiores para la producción de la luz que puede inundar nuestro

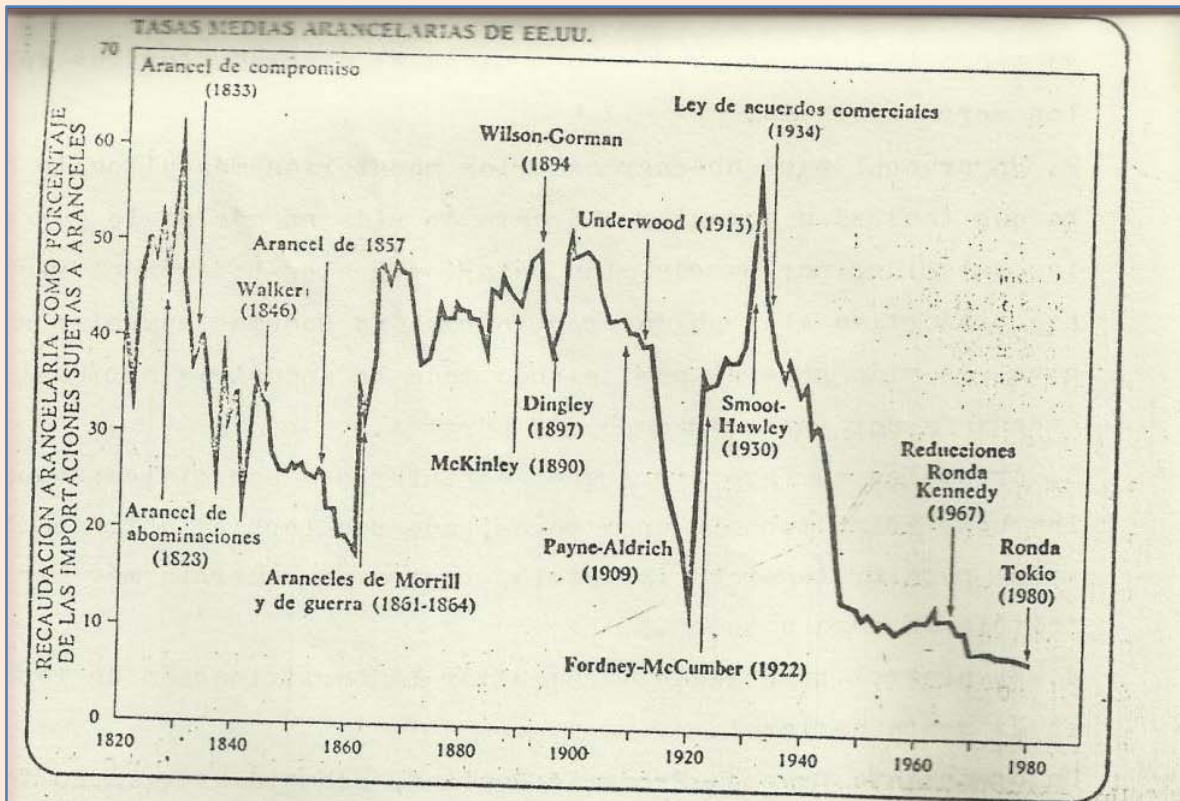
mercado nacional a un precio ínfimo. Este rival no es otro que el sol. Pedimos una ley que ordene cerrar todas las ventanas, aberturas y rendijas por las que suele penetrar la luz solar en nuestras viviendas, en perjuicio de la lucrativa fabricación con que hemos dotado al país. Firmado: Los fabricantes de velas.”

5. Arancel de represalia: dado que otros países son tan tontos o tan perversos que aprueban una legislación arancelaria restrictiva, no nos queda más remedio que hacer lo mismo en defensa propia.

6. Arancel científico: deberían aprobarse aranceles para igualar el costo de producción en el interior y en el extranjero, permitiendo así a los productores nacionales y extranjeros competir sobre las mismas bases.

7. Arancel de punto de peligro: para que no se vea amenazada la propia industria nacional.

El cuadro siguiente refleja los altísimos aranceles utilizados por Estados Unidos, para proteger su industria, y como ellos fueron reducidos cuando ésta se encontraba en posición de competir internacionalmente.



Debemos agregar, el Arancel Invisible; en muchos países, incluyendo a Estados Unidos, la complicada administración aduanera, puede ser tan nociva para el comercio como un gravamen.

La protección arancelaria entraña un costo social, dado por los precios más altos que debería pagar los consumidores por el bien protegido, en comparación con lo que pagarían si hubiera comercio libre. Esto existe sobre todo cuando el arancel pasa a ser prohibitivo, ya que se destruye toda ventaja derivada de la especialización y el comercio.

Los que atacan dicen:

1. Que este sistema coloca a la sociedad ineficientemente por debajo de la frontera de posibilidades de consumo sobre la que se encontraría si aprovecharse las eficiencias del comercio y división del trabajo internacionales.

2. Hay un viejo dicho: “El arancel es la madre de los trust”
3. La libertad de comercio internacional constituye muchas veces una forma eficiente de romper las posiciones monopólicas.

Afirma Saburo Okita (d): El que una nación opte para su desarrollo industrial por un modelo de sustitución de importaciones o por la promoción de exportaciones, depende del tamaño de su economía, de sus recursos naturales y también de la etapa de su desarrollo.

Nos señalaba también éste economista, como han evolucionado los países semi industrializados en el comercio internacional de manufacturas: Corea, Singapur, Hong Kong, Brasil, Méjico. Y nos refleja en un cuadro la evolución operada desde el año 1970-1985.

Proporción de las exportaciones industriales de los países semi industrializados más importantes:

AÑO	COREA	SINGAPUR	HONGKONG	TAIWAN	BRASIL	MEJICO	TOTAL
1970	0,3	0,5	0,9	0,8	1,0	0,5	4,0
1975	0,6	0,7	1,0	0,9	1,1	0,1	4,7
1980	0,9	1,0	1,1	1,0	0,3	0,3	5,8
1985	1,7	1,3	1,7	1,5	1,2	1,2	8,8

Corea casi sextuplica su participación en el comercio internacional del año 1970 al 85, Singapur casi la triplica, Hong Kong casi la duplica, Brasil aumentó un 40%, Méjico más que la duplica y en cuanto al total de participación de éstos países que era un 40% en el año 1970 pasa a un 8,8% en el año 1985”

Podemos agregar, que ninguno de éstos países abrió sus fronteras libremente sino que protegió su industria, usando aranceles, subsidios u otros métodos y que no se conoce ningún caso en el mundo, de país que haya crecido desprotegiendo su industria.

Adolfo Edgardo Buscaglia (e) dice respecto a los aranceles de importación: “los impuestos a la importación de bienes competitivos con los producción interna deben estar en consonancia con la tributación interna que éstos últimos soportan y una moderada protección que no impida ni prohíba una aceptable tensión competitiva para alentar las innovaciones tecnológicas y la eficiencia de nuestras empresas. Es en cambio aconsejable que la importación de bienes de capital y materias primas no competitivas esté exenta de impuestos o aranceles o, al menos, que éstos sean muy moderados, a fin de revitalizar la posición competitiva de nuestras industrias de exportación en los mercados mundiales”.

REFERENCIAS

- c). Paul A. Samuelson, Economía, McGraw-Hill, 12-1985.
- d).Escenarios mundiales y Prognosis sobre la década del 90.
- e). Adolfo Edgardo Buscaglia, La Prensa 14-03-1988.