

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

TERCERA PARTE: NIVEL Y DISPERSIÓN INTERNACIONAL

Economía

12 de enero del 2012

Susana Noemí Tomasi

El comercio exterior, nos ofrece una frontera de posibilidades de consumo, que nos proporciona una mayor cantidad de todos los bienes, que nuestra propia frontera nacional de producción en una situación de auto suficiencia, en ausencia de comercio.

James Ingram (b) indica que “Un aspecto sorprendente del mundo moderno es su división en países ricos y pobres o en lo que llamaremos países adelantados y en vías de desarrollo. Ya desde la época de los descubrimientos geográficos el mundo en vías de desarrollo ha comerciado con las naciones más industrializadas de Occidente. En verdad el deseo de comerciar fue una de las características destacadas de la expansión europea ocurrida entre los siglos XVI y XIX....Además de su papel como agente de cambios, el comercio aumentó asimismo el ingreso por medio de las ganancias provenientes de la especialización basada en las ventajas comparativas. La conclusión obvia, de acuerdo con ésta opinión tradicional, es que el comercio internacional estimula y fomenta el desarrollo económico, por lo tanto, los países en vías de desarrollo deberían adoptar el libre comercio y especializarse en aquellas líneas de producción en las cuales poseen ventajas comparativas.

Aunque el comercio nunca estuvo totalmente exento de aranceles aduaneros y otras restricciones, la mayor parte de los países en vías de desarrollo entablaron activo comercio con las naciones industrializadas y todavía lo mantienen. Se especializaron en productos primarios (alimentos y materias primas), exportándolos a cambio de una extensa variedad de bienes manufacturados. De éste modo, se erigió una estructura comercial entre los dos grupos de países. A pesar de la intensidad de su intercambio, la brecha en cuanto a los ingresos de ambos sectores se amplió sin pausa. El nivel de bienestar económico de 1750 no era probablemente mucho más elevado (sino igual) en Europa que en China o India. Por cierto, los primeros viajeros llegados de occidente se sintieron deslumbrados por la opulencia de Oriente. En el transcurso de los siglos XIX y XX, la brecha en los ingresos siguió agrandándose sostenidamente, y los países en vías de desarrollo comenzaron a sospechar que los beneficios del intercambio no se distribuían con equidad y que el librecambio era una hábil artimaña de Occidente para mantenerlos en una situación subordinada”.

Si dividimos el comercio de mercaderías en productos primarios y manufacturas, observamos que las exportaciones de los países en vías de desarrollo consisten principalmente en elementos del primer grupo y que sus importaciones se hallan compuestas de modo sustancial por manufacturas.

A pesar de los esfuerzos por diversificar la producción y crear industrias manufactureras, las exportaciones de los países subdesarrollados permanecen casi totalmente concentradas en los productos primarios. Estos países se sienten cada vez más insatisfechos por el papel que les ha sido asignado en el régimen comercial del mundo.

Existe una alta concentración en las exportaciones en los países en vías de desarrollo que hace a las naciones que lo integran muy vulnerables a las fluctuaciones de los precios y de la oferta. Una caída de la demanda o una mala cosecha pueden originar una baja considerable en las utilidades de las exportaciones. Esto implica que los términos de intercambio se han vuelto contra los países en vías de desarrollo en los últimos 100 años, ya que los precios de sus exportaciones en relación con los precios de sus importaciones han

declinado. Esa disminución ha llevado a lo largo de los años a que las naciones subdesarrolladas se endeuden ya que han estado recibiendo cada vez menos productos de importación por un volumen dado de exportaciones.

Los planes y programas de industrialización de las naciones subdesarrolladas no suelen tener en cuenta los problemas especiales de la pequeña y mediana industria. En algunos casos las leyes que establecen incentivos fiscales, aduaneros y de financiamiento, fijan niveles mínimos de inversión y de empleo muy bajos, política que inhibe todo esfuerzo de las pequeñas empresas para modernizar su equipo y ampliar su empleo y producción.

En la actualidad, los países desarrollados (sobre todo Japón) están tratando de transformar su industria en unidades pequeñas de producción altamente especializadas, con lo cual sus costos se reducen, tiene la ductilidad de ser muy dinámica y en el plano internacional compite con más posibilidades.

El mundo se ha transformado en neo-mercantilista y exportador. Por un lado impulsa a los países subdesarrollados a abrir sus mercados a los productos extranjeros y por otro utiliza políticas arancelarias, subsidios, créditos especiales, etc.... Para proteger su mercado interno. Se negocia a presión en los organismos internacionales como el GATT.

El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), en un documento de 1986, dice al respecto:

Las negociaciones multilaterales celebradas hasta ahora han permitido reducir de manera considerable los promedios arancelarios. Por ello se ha sugerido que los aranceles no serían motivo de atención prioritaria en las próximas negociaciones. Debe señalarse, sin embargo, que tanto el conjunto de cada uno de los aranceles de los países industrializados y en la forma más acentuada en determinados sectores productivos, existe un claro escalonamiento tarifario que afecta de manera particular a las exportaciones de los países en desarrollo. Debe agregarse, además, que el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) continúa siendo un mecanismo de aplicación unilateral por parte de los países desarrollados, no

cubre el universo de los bienes y contiene diversas limitaciones que restringen su eficacia. Más aún, recientemente se le han incorporado nuevas restricciones e incluso se intenta utilizar los esquemas de preferencias como instrumento de negociación para obtener concesiones de los países en desarrollo beneficiarios. El SGP, por tanto, no proporciona una base suficientemente estable como para permitir que los países en desarrollo lo utilicen como mecanismo dinámico para ampliar y diversificar sus exportaciones.

En conclusión, en materia de aranceles existen márgenes suficientes para continuar el proceso de liberación. Las negociaciones tendrían que encaminarse a disminuir la progresividad arancelaria existente y a armonizar los diferentes aranceles de los países industrializados, los cuales presentan diferencias significativas. Además, la existencia de medidas no arancelarias limita de manera grave el acceso a los mercados de los países desarrollados. Estas restricciones se concentran sobre todo en sectores de especial interés para América Latina. En efecto, se ha estimado que 28% de las exportaciones de productos agrícolas está afectado por medidas no arancelarias en los mercados de los países desarrollados. Estas cifras son aún más importantes en los casos de prendas de vestir (77%), hilados y tejidos (62%) y acero (41%).

Contamos con el siguiente ejemplo del funcionamiento del mercado internacional: En las postrimerías de 1966, Brasil inició la introducción de café soluble al mercado estadounidense, en volúmenes considerables. La industrialización del grano se financiaba en cierta medida con recursos provenientes de la Agencia Norteamericana para el Desarrollo Internacional. Brasil pudo colocar café soluble hasta por un valor anual de 23 millones de dólares, cifra bastante significativa como para despertar la oposición de la industria alimenticia estadounidense, ésta indicó que la industria brasileña le estaba haciendo competencia desleal en el renglón del café soluble en su propio país, ya que además de que las exportaciones brasileñas gozaban de exención de impuestos, los procesadores brasileños podían utilizar pedazos del grano, mientras que la industria norteamericana no contaba con esa ventaja, por no importar granos quebrados. Otro argumento defensivo de los procesadores norteamericanos de café consistía en señalar que

Brasil gravaba fuertemente a las exportaciones de café verde y ellos tenían que absorber el costo respectivo, lo que acentuaba la desventaja en su contra.

Hubo una serie de difíciles negociaciones, que llevaron que Brasil aplicara un impuesto de 13 centavos de dólar por libra al café soluble de exportación. Pero las presiones continuaron sobre los altos niveles del gobierno estadounidense, y como el país del norte absorbe el 50% de la producción mundial del grano de café, se llegó a un acuerdo, permitiendo Brasil la exportación de 560.000 sacos de 60 kilos de café verde exentos de impuestos por año a Estados Unidos, que era la misma cantidad que exportaba de café soluble, con lo cual Brasil capituló en contra de la industria nacional y a favor de los industriales norteamericanos. Como vemos los más fuertes económicamente, ganan.

En la segunda reunión de la Comisión del Sur (creada en 1987 e integrada por un grupo de 25 intelectuales y dirigentes políticos, de intereses, convicciones e ideologías diversos, pero observadores de las experiencias y los problemas comunes), en mayo de 1988, se solicitó a los países avanzados que garantizaran el acceso a los mercados para las exportaciones de las naciones en desarrollo y asegurar precios remunerativos y estables para los productos básicos y establecer cláusulas de contingencia para hacer frente a situaciones imprevistas, incluyendo fluctuaciones de la tasa de interés y del monto de las transferencias por servicio de la deuda.

Con respecto a nuestro país el modelo liberal del siglo pasado tenía un sesgo anti-industrial impulsado por el sector agro-exportador. Las dos guerras mundiales, la crisis del año 1930 y la imposibilidad de importar productos por no poder transportarlos, con la consiguiente fractura del comercio mundial, llevaron a la sustitución de importaciones por producción realizada en el mercado interno.

Se puede decir, que hasta 1976 se privilegió la expansión del mercado interno a través de elevadas barreras arancelarias, con una economía con carácter semi cerrado, colocando al sector industrial como eje dinámico del proceso de acumulación. Siempre tuvo como “Talón de Aquiles”, los desequilibrios que se originaban en la cuenta corriente del balance

de pagos a que el crecimiento industrial era acompañado por un incremento persistente de las importaciones.

A partir de 1976, y sin cambiar hasta nuestros días, aunque hayan pasado gobiernos autoritarios y elegidos libremente, la política cambiaria y arancelaria siguió teniendo un incomprensible sesgo anti-exportador, posibilitando así un importante déficit del balance de pagos con el extranjero, que necesariamente se tradujo en un continuo aumento de la deuda externa.

Estas fallas operativas tienen su explicación en una concepción excesivamente monetarista de los distintos planes económicos con el objeto de mantener la inflación en carriles pequeños y solventar el gasto y los desequilibrios económicos por medio de la creación de nuevos impuestos y de la venta de empresas estatales.

Además de la apertura económica, con la baja de aranceles y facilidades para el ingreso de productos importados, se cuenta con un austral sobre valorado, lo que significa en la práctica un subsidio adicional para los productos extranjeros en detrimento de la industria nacional.

No se dan cuenta, que un país que decrece o que está estancado lleva a graves problemas sociales en el corto plazo, pudiendo reiterar una hiperinflación y problemas ya vividos y que parecían superados.

REFERENCIAS

b). James Ingram “Problemas económicos internacionales” Editorial: Amorrortu Editores, Buenos Aires (1970)