
Polítiques comercials

PID_00242885

Joan Tugores Ques

Temps mínim de dedicació recomanat: 4 hores



Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Restriccions comercials: tendències	9
2. Proteccionisme i lliure comerç: algunes lliçons de la història	12
3. Eines proteccionistes: aranzels	16
3.1. Anàlisi gràfica de l'aranzel	17
3.2. Diferenciació de productes	20
4. Restriccions quantitatives al comerç	22
5. Altres arguments proteccionistes	24
5.1. Indústria naixent	24
5.2. Protecció davant de les importacions com a promoció d'exportacions	25
5.3. Defensa comercial	26
5.4. Interaccions entre arguments comercials i monetaris	29
5.5. Altres argumentacions	30
6. Altres costos del comerç internacional	32
7. Polítiques comercials estratègiques	35
8. Proteccionisme i cadenes globals de valor	38
9. De la protecció a la precaució	41
10. Proteccionisme i crisi	44
Resum	47
Activitats	49
Exercicis d'autoavaluació	49
Solucionari	51

Glossari	52
Bibliografia	53

Introducció

Malgrat les raons exposades en el mòdul «Per què comerç internacional?» sobre els beneficis que es poden derivar del comerç internacional, les dades mostren que un comerç internacional absolutament lliure pràcticament mai no ha existit. Ha estat normal al llarg de la història que els països apliquessin als productes importats, d'origen estranger, algunes mesures restrictives que no estaven vigents per als productes de fabricació nacional, de manera que han donat lloc a les anomenades polítiques comercials proteccionistes. Des de prohibicions fins a aranzels que encareixen els productes importats, des de limitacions quantitatives fins a regulacions (sovint) més estrictes, les asimetries de tracte en detriment dels productes importants han estat molt freqüents. Fins i tot als anys recents en què es parla de com la globalització ha anat obrint fronteres i ens ha apropat a un món de facilitats per al comerç internacional més grans que mai en la història, subsisteixen algunes d'aquestes mesures. Així, el 2001 l'Organització Mundial de Comerç va obrir una «ronda de negociacions» (coneguda com a ronda Doha) que, al final del 2016, malgrat alguns avenços molt parcials, no s'havia pogut tancar amb un acord de més liberalització global. I des del 2008 hi ha temors —i algunes dades— que la crisi ha pogut reactivar algunes temptacions proteccionistes, malgrat les declaracions oficials en sentit contrari, de compromís amb un «sistema comercial global obert».

Aquest mòdul presenta la dialèctica al llarg de la història entre les tendències a un comerç internacional més obert, d'una banda, i de plantejaments de polítiques comercials proteccionistes, de l'altra. Els dos primers apartats revisen tant la situació actual com les lliçons d'experiències històriques rellevants. Els apartats següents analitzen l'ampli conjunt dels obstacles que es pot trobar el comerç internacional (sempre en comparació amb el comerç interior o domèstic), que conformen el que genèricament s'anomenen *trade costs*. L'apartat 3 presenta l'eina proteccionista més clàssica: els aranzels, un impost a les importacions. S'examinen els seus efectes, les contraposicions d'interessos que genera la seva eventual implantació i els arguments que se'n deriven. L'apartat 4 presenta altres formes tradicionals de mesures proteccionistes, com les restriccions quantitatives (quotes i similars). L'apartat 5 resumeix altres arguments i eines proteccionistes, amb un ventall molt ampli des de la indústria naixent fins als impactes conflictius sobre ocupació i salaris.

L'apartat 6 resumeix alguns aspectes de costos del comerç, com ara els associats als transports —de mitjana més importants per al comerç internacional que per a les transaccions internes— i la logística de les transaccions internacionals (temps i costos de descàrrega als ports, tràmits duaners, etc.), un aspecte que

semblava relativament menor però que en el món actual esdevé més important, i dóna lloc als debats sobre les mesures de «facilitació del comerç» com una eina revalorada per a donar fluïdesa a les transaccions comercials.

L'apartat 7 introdueix les anomenades polítiques comercials estratègiques, en què els objectius de donar suport a les empreses nacionals en detriment de les estrangeres no s'assoleixen per vies que són directament comercials, sinó fent servir altres polítiques —com les industrials, tecnològiques o de defensa—, encara que amb implicacions proteccionistes. L'apartat 8 discuteix com el paper a l'alça de les cadenes globals de valor està afectant els debats entre proteccionisme i lliure comerç.

L'apartat 9 planteja les mesures que es formulen no en termes de protecció sinó de precaució, és a dir, adreçades a donar garanties de qualitat tècnica, de protecció a la salut i/o de respecte al medi ambient als consumidors i usuaris. Aquestes mesures no aranzelàries van adreçades a objectius cada vegada més valorats per les societats modernes, però subsisteixen riscos d'una utilització abusiva com a eina proteccionista. Aquestes prioritats a l'alça per a una bona part de la ciutadania també expliquen els recels recents respecte a projectes de liberalització comercial, com determinats acords regionals d'ampli abast —per exemple, el transatlàntic (TTIP) i el transpacífic (TPP)—, i a expandir les negociacions multilaterals o plurilaterals a àmbits com els serveis. Finalment, l'apartat 10 analitza si la crisi recent està generant un increment de les pressions o temptacions proteccionistes.

Objectius

Els objectius que l'alumnat ha d'haver assolit amb l'estudi dels materials d'aquest mòdul són els següents:

1. Veure com els arguments a favor del lliure comerç internacional han interactuat amb estratègies i mesures de política comercial proteccionista al llarg de la història i també als moments actuals.
2. Analitzar els ingredients dels costos comercials addicionals del comerç internacional respecte al comerç intern.
3. Conèixer el funcionament dels aranzels com a eina proteccionista bàsica i els seus impactes sobre diferents actors de l'economia, i discutir el seus efectes sobre l'eficiència econòmica.
4. Debatre els mecanismes proteccionistes tradicionals, com les restriccions quantitatives i similars.
5. Resumir l'ampli ventall d'altres mesures i arguments proteccionistes.
6. Revisar l'evolució dels costos de transports i de logística associats a l'operativa del comerç internacional, i el paper a l'alça de les mesures de facilitació del comerç.
7. Analitzar les polítiques comercials estratègiques i com mesures orientades a altres objectius —com ara industrials o tecnològics— poden tenir incidències que estableixen discriminacions entre productors nacionals i estrangers.
8. Analitzar les implicacions de les cadenes globals de valor sobre els debats entre lliure comerç i proteccionisme.
9. Analitzar les mesures de precaució presentades per tal de garantir aspectes importants —com ara en àmbits com la salut, el medi ambient, la qualitat tècnica—, i debatre'n tant el paper creixent com l'eventual utilització proteccionista.
10. Avaluar fins a quin punt la crisi ha revifat des del 2008 les temptacions i pressions proteccionistes.

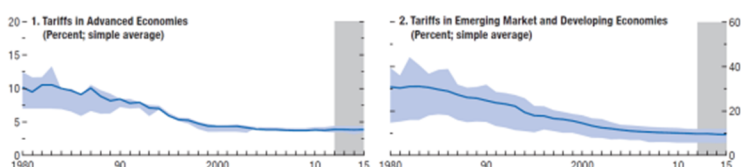
1. Restriccions comercials: tendències

Quan es parla de comerç internacional una de les paradoxes aparents és la quantitat d'arguments elaborats a favor del comerç internacional que es contraposen a la realitat de la perdurabilitat en el temps de restriccions al comerç internacional mitjançant les polítiques comercials de tipus proteccionista. Aquestes fan referència a la multiplicitat de fórmules mitjançant les quals s'estableixen discriminacions o tractes diferencials entre els productes de fabricació nacional i els estrangers que arriben normalment per la via de les importacions.

Els debats entre partidaris del lliure comerç i els defensors de mesures proteccionistes té una llarga tradició en economia. Com ja s'ha dit, les argumentacions d'Adam Smith en *La riquesa de les nacions* el 1776 s'adreçaven a criticar els plantejaments anomenats mercantilistes que llavors practicaven algunes de les principals potències europees, amb Anglaterra i França com a referents més importants. El 1817 David Ricardo formula la seva teoria dels avantatges comparatius per justificar l'arribada de productes —sobretot agrícoles— més barats, sense gravàmens com els que comportaven les lleis de cereals vigents des del 1812 i que encarien els costos de la vida i amb això elevaven els salaris que havien de pagar els industrials de l'època. Com es resumeix en l'apartat 2 d'aquest mòdul, la història dels darrers segles és una contínua contraposició entre arguments a favor del lliure comerç i d'altres a favor de mesures de protecció comercial.

Un dels trets que s'associen a la globalització a les darreres dècades és haver assolit avenços importants en la reducció de les barreres proteccionistes. La figura 1 mostra com l'FMI ha resumit els canvis en la més tradicional d'aquestes mesures de política comercial —els aranzels— des del principi de la dècada del 1980 fins a la meitat de la segona dècada del segle XXI, tant pel que fa a les economies avançades com als mercats emergents i economies en desenvolupament. Les reduccions en els aranzels han estat visibles en ambdós casos, sobretot en les dues dècades finals del segle XX.

Figura 1. Evolució dels aranzels en les economies avançades (part esquerra) i en les economies emergents i en desenvolupament (part dreta) entre el 1980 i el 2015



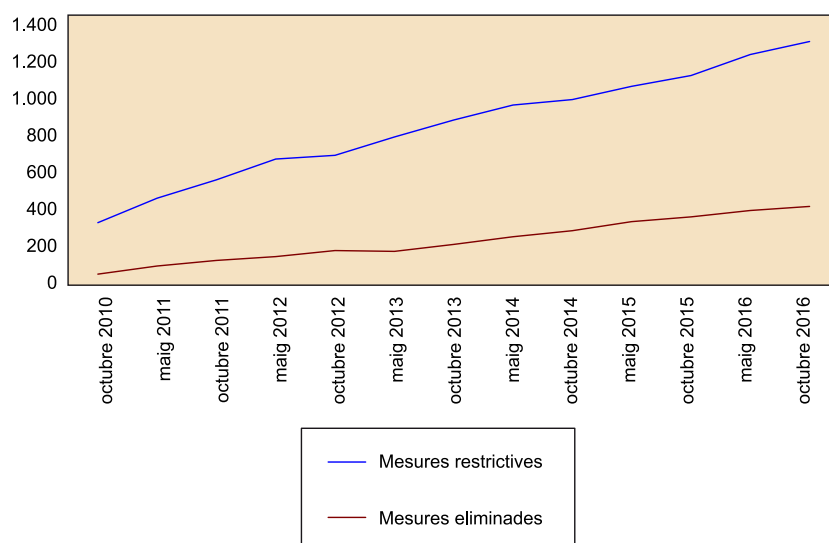
Font: Fons Monetari Internacional, *World Economic Outlook*, octubre de 2016, capítol 2

Vegeu també

Els arguments elaborats a favor del comerç internacional s'estudien en el mòdul «Per què comerç internacional?» d'aquesta assignatura.

Però aquesta tendència a la reducció de les barreres proteccionistes aranzelàries conviu darrerament amb l'aparició d'altres tipus de traves al comerç internacional. La figura 2 mostra, amb dades de l'Organització Mundial de Comerç (OMC), com han evolucionat als darrers anys el nombre de diverses mesures restrictives del comerç implementades pels països del G20 i la seva comparació amb la xifra molt inferior de mesures eliminades. Entre l'octubre de 2010 i l'octubre de 2016 el nombre de mesures restrictives hauria passat de 324 a 1.263 segons el seguiment oficial que fa l'OMC, mentre que l'eliminació de mesures restrictives —afavoridores, doncs, de la liberalització comercial— haurien evolucionat a un ritme molt inferior.

Figura 2. Evolució de les mesures restrictives del comerç en comparació de l'eliminació de mesures proteccionistes, 2010-2016



Font: elaborat a partir de les dades del *Report on G20 Trade Measures*, OMC, novembre de 2016

Aquestes dades oficials sobre un rebrot de mesures proteccionistes tenen la mateixa direcció que diverses iniciatives acadèmiques per a mesurar les dinàmiques proteccionistes, com *Global Trade Alert*, liderada per Simon Evenett, que de manera sistemàtica publica un registre de totes les mesures amb un impacte potencial sobre el comerç internacional adoptades per tots els països, amb un èmfasi especial en els integrants del G20. Aquests països han assumit formalment uns compromisos addicionals de no tornar a caure en les temptacions proteccionistes que ja varen tenir impactes molt negatius a partir a la Gran Depressió de la dècada del 1930 però, com es comenta més endavant, encara que fins avui s'ha evitat una gran onada de proteccionisme, s'hauria estat produint un degoteig de mesures amb impactes proteccionistes no tant sols als moments inicials de la crisi (2009-2010) sinó també als anys més recents, la qual cosa contribuiria, d'alguna manera, a explicar l'alentiment del comerç mundial.

Un altre canvi important produït a les darrers dècades és el que l'anterior director de l'Organització Mundial de Comerç, el francès Pascal Lamy, ha formulat com la transició entre una vella política comercial i la nova. En les polítiques comercials més tradicionals, com es desprèn d'alguns dels arguments presen-

tats en el mòdul «Per què comerç internacional?», l'obertura al comerç internacional perjudicava algunes empreses nacionals que trobaven una competència més gran de rivals estrangers, per la qual cosa feien servir la seva capacitat d'influència per a demanar al seu Govern mesures que limitessin l'obertura comercial mitjançant mesures proteccionistes. En canvi, en aquestes formulacions tradicionals, els beneficiaris de l'obertura comercials eren, d'una banda, les empreses nacionals més competitives, que ara podien assolir posicions i vendes en els mercats exteriors, i, de l'altra, els consumidors, que tenien accés a productes més abundants i barats, que podien importar.

Per tant, en l'escenari tradicional algunes empreses pressionaven a favor de les mesures proteccionistes. Per contra, en els nous escenaris, les empreses, que sovint adoptaven fórmules multinacionals per treure profit de les oportunitats d'elaborar cada fragment de la producció al lloc més convenient de l'economia global segons els seus interessos, volen en general mantenir els mercats oberts per optimitzar les xarxes globals de producció —no volen traves comercials que dificultin les seves importacions de components o inputs intermedis—, mentre que ara les reticències respecte al lliure comerç, i per tant les demandes de mesures proteccionistes, passen a estar més encapçalades per grups de consumidors-ciutadans que reclamen mesures per a garantir que els productes importants compleixen determinades garanties, com ara que no afecten negativament la salut —humana o fitosanitària— o el medi ambient, que tenen estàndards tècnics de qualitat adequats, que els seus processos productius tenen garanties de respectar els drets humans o de no degradar l'entorn ecològic. Ja el 2012 l'Organització Mundial de Comerç dedica el seu *Informe sobre el Comerç Mundial* —la seva publicació anual de referència— a aquestes «noves mesures comercials», que comportaven unes prioritats i responien a unes preocupacions significativament diferents de les de les mesures comercials més tradicionals. Com es debatrà més endavant, en certa mesura l'oposició o la reticència d'una part de les opinions públiques a algunes propostes de negociacions internacionals, com l'acord Transatlàntic entre els Estats Units i la Unió Europea, o l'Acord Transpacífic, constaten aquesta certa reversió de papers en alguns debats entre lliure comerç i proteccionisme que s'hauria produït entre empreses i consumidors.

2. Proteccionisme i lliure comerç: algunes lliçons de la història

Al segle XXI les estratègies d'alguns països —com la Xina i d'altres d'asiàtics— va ser criticada amb el qualificatiu de *neomercantilista*. Amb aquesta denominació es feia referència a aspectes que anaven des de l'acumulació de reserves internacionals fins a asimetries entre mesures per a promoure les seves exportacions, incloses eventuais infravaloracions dels seus tipus de canvi per a fer els seus productes més atractius en termes de preu, en contraposició amb dificultats o obstacles tant formals com informals perquè determinades mercaderies, serveis o inversions d'altres països entressin sense entrebancs als seus mercats interns.

La referència al mercantilisme venia de la comparació amb les estratègies seguides per alguns països de l'Europa occidental durant els segles XVII i XVIII, en què unes polítiques comercials discriminatòries envers els productes estrangers van formar part d'unes estratègies per a assolir un millor posicionament econòmic i polític. Aspectes com l'acumulació de reserves —or i altres metalls preciosos— i el foment amb suport públic d'activitats fabrils —un avançament del que posteriorment rebria el nom de polítiques industrials— requerien potenciar les exportacions i reduir les importacions (almenys les que fossin rivals dels productes nacionals, no les de matèries primeres necessàries per a les produccions nacionals). El ministre francès Colbert i el president de la Companyia Anglesa de les Índies, Thomas Mun, van ser els que varen formular i aplicar aquestes estratègies amb més claredat.

Adam Smith va formular crítiques importants a aquests plantejaments. Com va establir en els primers paràgrafs del seu llibre *La riquesa de les nacions*, aquesta depèn del volum de béns i serveis que un país és capaç de posar a disposició de la seva ciutadania, i no del saldo de metalls preciosos que sigui capaç d'acumular. I per això va insistir en el paper dels guanys de productivitat associat a l'especialització i a la divisió del treball, tant a l'interior de cada país —amb les factories industrials que començaven a sorgir— com a escala internacional mitjançant el comerç. Malgrat que alguns recorden que Smith es va guanyar la vida durant alguns anys com a inspector de les duanes d'Escòcia, els seus arguments en defensa del lliure comerç —cal insistir, tant a l'interior dels països com entre aquests— marquen el primer gran debat entre mesures proteccionistes (mercantilismes) i lliure comerç (liberalització comercial) que, amb formats canviants amb els temps, s'està mantenint durant prop de dos segles i mig.

L'adopció per part d'Anglaterra de mesures proteccionistes, sobretot enfront de l'arribada de cereals i altres productes agrícoles al principi del segle XIX, en el context de les guerres napoleòniques i la seva postguerra, i a favor dels interessos dels grans productors de l'aristocràcia terratinent, mitjançant les famoses *Corn Laws*, va ser un altre dels debats més importants a la primera meitat del segle XIX. De fet, David Ricardo va formular el seu argument a favor del comerç internacional amb el format dels avantatges comparatius per contribuir a derogar aquestes normes proteccionistes, que limitaven l'entrada d'aliments procedents de fora d'Anglaterra i mantenien elevats els preus d'aquests productes en benefici dels proveïdors anglesos. Ricardo va insistir que el progrés de l'economia anglesa, que ja havia iniciat la via de la industrialització, requeria marges de beneficis que es poguessin reinvertir, i per això era cabdal mantenir limitats els recursos que anaven a uns salaris que, en un percentatge molt significatiu, es destinaven a comprar aliments. Mantenir reduïts els preus dels aliments gràcies a importacions més barates, doncs, era una peça de l'estratègia d'industrialització que requeria l'ascendent burgesia industrial que Ricardo va representar tant en els seus escrits acadèmics com durant uns anys al Parlament. Per això no sorprendrà llegir, en el capítol 7 dels *Principis d'economia política i tributació* —la gran obra de Ricardo, la primera edició de la qual va ser publicada el 1817—, la seva insistència en el fet que els efectes positius del comerç internacional s'associaven a la reducció de preus dels articles que consumien sobretot els treballadors, i no tant a la reducció de preus dels articles més d'luxosos. Per cert, la derogació de les *Corn Laws* només va tenir lloc el 1842, pràcticament una dècada després de la mort de David Ricardo.

A les dècades següents va continuar la dialèctica entre lliure comerç i proteccionisme. D'una banda, el 1860, es va signar un tractat comercial entre la Gran Bretanya i França —l'anomenat acord Coben-Chevalier—, pel qual aquestes dues potències obrien la via reduir les seves mesures de protecció comercial. Aquests acord va esdevenir ràpidament un referent per a altres països, i va mostrar com els canvis en les «regles del joc» impulsats per potències importants tenien un efecte de seguiment per altres actors. Però, d'altra banda, alguns països com Alemanya —i a l'altra banda de l'Atlàntic també els Estats Units i Canadà—, a la vista que els britànics es posaven a liderar la liberalització comercial i a criticar el proteccionisme, van argumentar que la Gran Bretanya havia assolit un important grau d'industrialització gràcies a la protecció de què havia gaudit durant dècades i que, una vegada assolida una posició d'especial solidesa, semblava negar a la resta de països que volien anar per la mateixa via el recurs a les eines que ella havia utilitzat. S'atribueix a Friedrich List, el principal crític alemany de l'onada d'acords liberalitzadors, la comparació que Anglaterra havia fet servir l'escala del proteccionisme per a pujar i que, una vegada arribada a dalt, volia retirar-la per tal d'impedir que d'altres que havien començant el procés industrialitzador més tard la poguessin fer servir. Més endavant en aquest mòdul veurem com les argumentacions de List

Vegeu també

Els arguments de David Ricardo a favor del comerç internacional s'expliquen en el mòdul «Per què comerç internacional?» d'aquesta assignatura.

i d'altres van donar lloc a l'anomenat «argument de la indústria naixent» a favor de mesures de protecció comercial transitòria, que, als temps recents, continua essent invocada amb algunes reformulacions.

Aquesta dualitat de plantejaments va conviure a la resta del segle XIX i el principi del segle XX. Per a esmentar només dues referències molt oposades, mentre que el professor de Cambridge Alfred Marshall insistia que per a indagar les causes del creixement econòmic calia anar a trobar el paper del comerç internacional, una expressió atribuïda al president nord-americà Abraham Lincoln argumentava:

«Jo no sé gaire d'aranzels, però sí que sé que si compro una jaqueta a un fabricant estrangers jo tinc la jaqueta i els diners van a l'estranger, però si la compro a un fabricant nacional, tant la jaqueta com els diners es queden al país.»

I encara que el clima intel·lectual d'expansió del capitalisme liberal anava difonent els avantatges del lliure comerç, alguns esdeveniments, com les dificultats que tenien alguns sectors europeus per a rebre un gran volum de col·lites procedents d'Amèrica i de territoris fèrtils de l'Europa de l'Est, van posar en relleu les dinàmiques de guanyadors i perdedors que sovint té el comerç internacional —i que varen explicitar les formulacions del comerç per part de Heckscher i Ohlin ja comentades en el mòdul «Per què comerç internacional?»—, al mateix temps que generaven pressions per a demanar mesures proteccionistes.

Aquestes pressions tornen a reaparèixer a partir del 1929 amb l'esclat de la Gran Depressió. El 1930 els Estats Units va aprovar l'aranzel més proteccionista de la seva història, el conegut com a Smoot-Hawley. Això va donar el «tret de sortida» a respostes també proteccionistes de molt altres països, la qual cosa va contribuir a col·lapsar les xifres del comerç internacional durant la dècada dels anys trenta. Les estimacions de la caiguda del comerç entre el 1929 i el 1937 són entre el 60 i el 80 per cent, i han donat lloc a un ampli consens entre economistes i historiadors respecte a com aquestes respostes proteccionistes van contribuir al fet que la Depressió fos, probablement, més llarga i més dura. És cert que el clima que es va generar va ser en certa mesura propici a les temptacions defensives-proteccionistes. S'ha explicat com fins i tot John Maynard Keynes, el 1930, es va posicionar a favor d'un aranzel «substancial» (aquest és el terme que va fer servir) per mirar de contribuir que la demanda interna britànica «es quedés» a la Gran Bretanya. És cert que alguns anys després, el 1933, en unes propostes que va presentar a la conferència internacional de Londres, que va intentar (sense èxit) una resposta coordinada a la crisi Keynes, va reconèixer que s'havia equivocat i que unes mesures proteccionistes que provoquessin represàlies d'altres països —respostes també proteccionistes d'una magnitud igual o major— acabarien essent contraproductes.

Aquest ràpid resum dels debats sobre liberalització comercial contra mesures proteccionistes, doncs, ens deixa algunes lliçons interessants:

- La primera lliçó és que alguns dels arguments que s'han fet servir en temps recents tenen antecedents coneguts. Entre les controvèrsies entre els mercantilistes i els primers liberals, i els debats actuals hi ha fils de connexió.
- La segona lliçó és que quan va esclatar la crisi financera el 2008 una primera declaració, amb una certa rotunditat, del G20 va ser la voluntat de no repetir els errors d'altres èpoques —especialment els de la Gran Depressió— i el compromís de mantenir obert el sistema comercial mundial, sense increments del proteccionisme. Però, essent cert que es va evitar una gran escalada proteccionista com la que va començar el 1930, cal constatar, com s'ha apuntat a l'apartat anterior —i es tornarà a considerar més endavant—, el ventall de mesures anomenades de «proteccionisme gris» o «proteccionisme de baixa intensitat» probablement ha anat més lluny del que seria compatible amb les declaracions formals del G20.
- I la tercera lliçó és que fins la Segona Guerra Mundial no hi va haver un sistema comercial institucional mundial: el comerç no tenia el suport d'una institució internacional que n'establís les regles, les supervisés o les regulés. En el disseny que es va fer el 1944 a Bretton Woods de l'ordre econòmic internacional posterior a la finalització de la Segona Guerra Mundial, en paral·lel al Fons Monetari Internacional i al Banc Internacional de Reconstrucció i Foment —després reconvertit en el Banc Mundial— es va decidir posar en marxa una Organització Internacional de Comerç (ITO, International Trade Organization). Però, a diferència dels dos primers organismes, aquest no va rebre les ratificacions necessàries per a entrar en vigor (singularment, no va ser aprovat pel Congrés dels Estats Units), i al final va ser «substituït» per un simple «Acord General d'Aranzels i Comerç» (GATT en la sigla anglesa), que tenia molta menys entitat jurídica i políticament.

Aquest episodi també va ser una clara evidència que els temes comercials internacionals afecten molt interessos poderosos amb capacitat d'influència sobre importants decisions polítiques.

Reconeixent la tasca efectiva en molts aspectes del «sucedani» GATT, cal constatar que, com es veu amb més detall en el mòdul «Sistema comercial mundial i integració comercial», no va ser fins al 1995 quan va poder entrar en funcionament una Organització Mundial de Comerç, amb mig segle de retard respecte a institucions similars com l'FMI i el Banc Mundial.

3. Eines proteccionistes: aranzels

L'eina més tradicional del proteccionisme ha estat l'aranzel. L'anàlisi dels seus efectes i implicacions serveix com a referència dels impactes de les mesures de política comercial restrictiva.

Un **aranzel** no és més que un **impost que recau sobre els articles importats**. El seu efecte bàsic, doncs, és l'encariment dels productes importats, la qual cosa introdueix una discriminació en contra d'aquests productes respecte als productes idèntics o similars fabricats al país que imposa l'aranzel.

Amb l'aranzel els productors nacionals obtenen un marge de «protecció».

Més detalladament, els efectes d'un aranzel respecte a la situació de lliure comerç són els següents:

1) Els productors nacionals ja no es veuen obligats a prendre com a referència el preu mundial, sinó el preu mundial **més l'aranzel**. Poden vendre a un preu més elevat, i aquest preu més gran pot fer rendible el fet de produir una quantitat més gran.

Beneficis

Amb un aranzel els beneficis dels productors nacionals augmenten.

2) El preu més alt retreu les compres dels consumidors: alguns compren menys i uns altres deixen de comprar. Per tant, els **consumidors empitjoren**.

3) Si les compres dels consumidors disminueixen i les vendes de les ofertes nacionals augmenten, les importacions es redueixen: **el volum de comerç es contrau**.

4) Si el país és **suficientment important** en el mercat mundial del producte en qüestió, la reducció de compres pot **deprimir el preu mundial**. Aquesta reducció eventual en el preu d'importació comporta una millora en la **relació d'intercanvi**. Per a un país petit que té una **influència inapreciable** sobre el preu mundial, aquest efecte és també inapreciable.

Intercanvi

Recordeu que la relació d'intercanvi ve donada pel quocient entre preus d'exportació i preus d'importació.

5) L'Estat obté uns **ingressos aranzelaris** que, com qualsevol impost, depenen de la base impositiva (les importacions) i el tipus impositiu (el de l'aranzel).

Determinar l'efecte global de l'aranzel requereix avaluar els punts anteriors. Els productors nacionals hi surten guanyant i les arques de l'Estat també. En canvi, els consumidors hi surten perdent.

En un país petit, l'efecte net és negatiu, ja que l'aranzel introdueix, sense contrapartides, unes distorsions de dos tipus:

1) **Ineficiència en la producció:** l'aranzel permet subsistir unes empreses o que els fabricants nacionals produeixin unes quantitats incorrent en uns costos superiors als necessaris en l'economia internacional.

Exemple d'ineficiència en la producció

Amb un preu mundial del petroli de 75 dòlars per barril, un aranzel sobre el petroli importat pels Estats Units de 25 dòlars per barril permetria mantenir en funcionament pous el cost d'explotació dels quals se situés entre 75 i 100 dòlars, que no són eficients a escala internacional. En termes mitjans, l'aranzel permetria que sobrevisquessin explotacions amb un cost de 87,5 dòlars per barril, 17% més cares que les que determinen el preu mundial. Aquestes explotacions ineficients absorbirien uns recursos que es podrien utilitzar de manera eficient en la resta de l'economia.



Refineria petrolera

2) **Ineficiència en el consum:** l'aranzel desplaça del mercat consumidors que estarien disposats a pagar el que de veritat costa produir aquest article (el preu mundial), però que no estan disposats a pagar aquest preu mundial més el sobrepreu artificial de l'aranzel.

En un país gran, aquestes distorsions es poden veure contrarestades parcialment pel benefici derivat de la millora de la relació d'intercanvi (preu exportacions / preu importacions) del país que l'imposa. En efecte, si l'aranzel retreu les compres al país que l'imposa, i aquestes compres representen una part substancial de la demanda en el mercat mundial, el preu mundial es veurà pressionat a la baixa. Aquesta reducció en el preu mundial d'un producte importat afavoreix la millora de la relació d'intercanvi. Però a la pràctica, aquest benefici és de segon ordre, i només és comparativament rellevant per a tipus aranzelaris reduïts.

Poder adquisitiu

El poder adquisitiu que per no pagar el sobrepreu no es gasta en el bé subjecte a aranzel, es desvia a unes altres utilitzacions menys valorades pels consumidors.

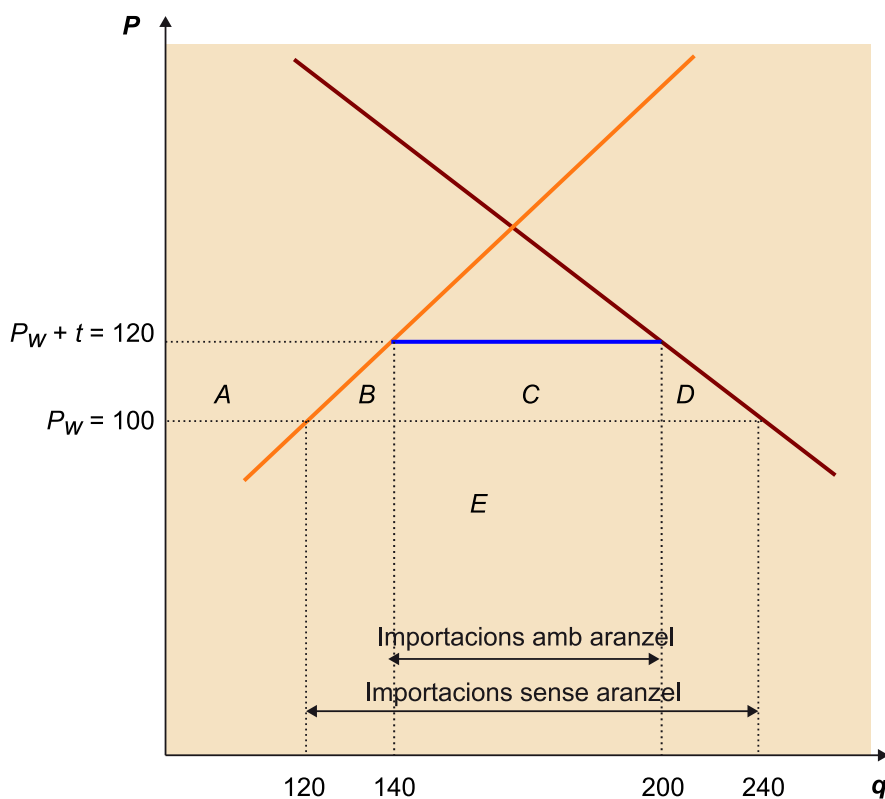
En resum, malgrat les distorsions que genera un aranzel, hem vist que en són beneficiaris els productors nacionals i les arques d'Hisenda, mentre que en són víctimes els consumidors.

3.1. Anàlisi gràfica de l'aranzel

La figura 3 resumeix els principals efectes d'un aranzel. Representa el mercat nacional d'un producte, amb la demanda dels consumidors D i l'oferta dels proveïdors nacionals S . La intersecció d'ambdues corbes seria, en una economia tancada o autàrquica, el punt d'equilibri. Però en una economia oberta pot succeir que hi hagi proveïdors estrangers disposats a subministrar el producte

al preu vigent en els mercats mundials, $p_w = 100$. A aquest preu, els consumidors nacionals estan disposats a comprar 240 unitats, però els fabricants locals només estan disposats a oferir 120. La diferència $240 - 120 = 120$ seria coberta amb importacions. Si aquesta entrada important de productes importats és considerada *excessiva* —i provoca pressions dels fabricants nacionals sobre el seu Govern— i s'imposa un aranzel, t , del 20%, ara els productes importats tindran un cost de 120 en el mercat interior. Això encareix el preu per als consumidors, que reduiran la demanda des de 240 fins a 200, i augmenta el preu al que poden vendre els productors nacionals, amb la qual cosa la quantitat que oferiran passarà a 140. El resultat serà una reducció de les importacions a 60 ($200 - 140$).

Figura 3. Efectes d'un aranzel



En la figura 3 la pèrdua de benestar dels consumidors com a conseqüència de l'aranzel es pot mesurar mitjançant la variació en l'excedent d'aquests. La suma de les superfícies $A + B + C + D$ recull aquesta pèrdua. Des de la perspectiva dels fabricants nacionals, el seu «excedent del productor» millora amb l'aranzel en la quantia de la superfície A . Per la seva banda, el rectangle C mesura la recaptació dels ingressos aranzelaris, obtinguda multiplicant la base de l'impost (que són les importacions que es fan després de l'aranzel) per la quantia que paga cada unitat importada. Per tant, les superfícies A i C són «redistribucions dins del país»: pèrdues pels consumidors però beneficis que van als productors nacionals i al sector públic

L'efecte net de l'arancel, doncs, és una pèrdua recollida pels triangles *B* i *D*, que són la contrapartida gràfica de les ja comentades ineficiències en la producció i en el consum. Cal destacar, doncs, dos aspectes:

- 1) L'efecte net de l'arancel és negatiu per al país que l'imposa.
- 2) Però tradicionalment la capacitat d'organització i incidència sobre els governs per part dels beneficiats per l'arancel és superior a la que tenen els perjudicats (consumidors), de manera que l'equilibri politicoeconòmic explica la persistència dels aranzels.

Més endavant es discuteix com als temps més recents algunes coses han canviat i és freqüent que siguin les empreses (almenys algunes) les que demanin liberalitzacions i, en canvi, són els ciutadans-consumidors els que expressen recels i oposició.

Qualsevol observació del procés de presa de decisions il·lustra de manera més o menys visible la preponderància dels beneficiaris de la protecció sobre els perjudicats a l'hora d'adoptar mesures. No es tracta solament d'una «perversió» del procés: és fonamental el fet que els **interessos** dels productors afectats estiguin **concentrats** en un sector, amb més o menys capacitat d'organització, mentre que els **perjudicis** de l'arancel estan **difuminats** entre el conjunt dels consumidors, sense afectar gaire especialment ningú en particular, per la qual cosa l'incentiu (a més de la capacitat) de mobilització és molt menor, si no pràcticament nul.

La figura anterior es referia a un «país petit» en el sentit econòmic que el fet que l'arancel reduís la quantitat demanada no tenia impacte perceptible sobre el preu mundial (determinat per la suma de totes les demandes i de totes les ofertes a escala global). Hi ha situacions de països que, pel que fa a alguns productes, representen una part significativa del mercat mundial, de manera que una contracció de la seva demanda sí que té incidència sobre el preu mundial. Un exemple tradicional era el paper dels Estats Units en el mercat del sucre: un arancel als Estats Units portava a una reducció perceptible del preu mundial del sucre, ja que la caiguda de la demanda era significativa no solament a escala nacional dels Estats Units sinó també a escala internacional. Més enllà de l'estudi dels aranzels, en 2015-2016 la reducció de la demanda d'algunes matèries primeres per part de la Xina ha contribuït a la reducció dels seus preus a escala mundial. Això té la implicació que, en aquests casos de «països grans», un arancel té un efecte positiu de millora de la relació d'intercanvi-ràtio entre els preus dels productes exportats i els preus dels importats —en reduir el preu dels productes importats.

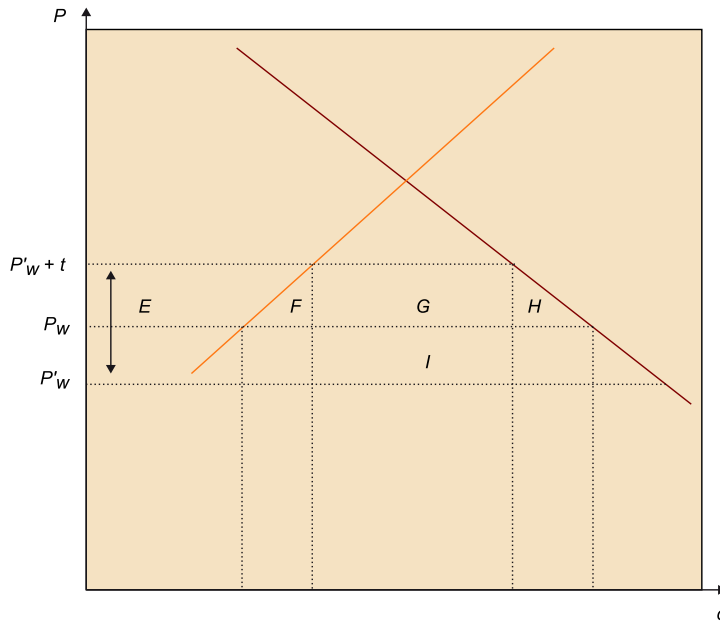
La figura 4 introdueix aquest impacte: respecte al preu mundial sense arancel, es produeix una reducció per la reducció de la quantitat demanada, ara sí significativa a escala internacional. El preu en el mercat interior puja per sobre del previ a l'arancel però no en la quantia plena de l'impost arancelari

Protection for sale

Un article de Grossman i Helpman publicat el 1994 tenia aquest títol: «Protecció a la venda». Analitzava com els polítics responen tant a l'interès general com a les donacions fetes en les seves campanyes electorals per lobbies interessats en mesures proteccionistes

sinó menys. Gràficament, apareix una nova superfície, *I*, associada a la millora de la relació d'intercanvi, que és un impacte positiu nou que, eventualment, pot contrarestar els efectes negatius de les ineficiències en el consum i en la producció.

Figura 4. Aranzel en un «país gran»



3.2. Diferenciació de productes

Paul Romer (nomenat a l'estiu del 2016 economista en cap del Banc Mundial) ha plantejat com els costos de la protecció (i els arguments correlatius a favor de la liberalització comercial) podrien ser molt més alts del que suggerien les estimacions tradicionals.

Les tecnologies sofisticades i modernes requereixen més precisió respecte al factor de producció «capital». Quan s'incorpora el paper de la diversificació d'*inputs* especialitzats (maquinària, productes intermedis, etc.), aquests augmenten l'eficiència productiva.

En aquest marc, si els costos de la protecció (guanys de la liberalització) fossin els costos (guanys) d'eficiència derivats de l'encariment (abaratiment) de béns ja existents, serien d'una magnitud limitada. En canvi, quan constatem que un dels principals efectes de la liberalització comercial és que el país comença a ser considerat atractiu (rendible) perquè moltes empreses que fabriquen mercaderies (de consum final o *inputs* intermedis) assumeixen els costos d'introduir-se en aquest mercat, els càlculs varien notablement.

Exemple de diversificació d'inputs

Penseu, per exemple, en la diferència entre una fàbrica on hi ha 25 eines idèntiques d'ús general i una altra que en té 25, cada una específicament dissenyada per a una tasca concreta.

Quan el nombre de productes o *inputs* intermedis es converteix en una variable endògena, i l'efecte d'una política comercial més orientada al lliure comerç no és solament abaratir els productes o *inputs* que ja s'importaven sinó fer-ne accessibles molts de nous —molt importants per a la modernització de l'aparell productiu del país—, les quantificacions adquireixen una nova dimensió.

En un exemple numèric senzill presentat per Romer, el fet de passar d'un aranzel del 10% a un altre del 0%, en lloc de comportar uns guanys propers a l'1% (de l'ordre de magnitud que s'obté en diversos estudis empírics «clàssics» basats en les ineficiències esmentades anteriorment a aquest apartat), representaria una millora substancialment superior, propera al 20%.

La sofisticació de la tecnologia i l'auge del comerç intraindustrial haurien incrementat el cost del proteccionisme i alhora també els guanys associats a processos de liberalització comercial.

4. Restriccions quantitatives al comerç

Una **quota o contingent** és una restricció quantitativa: no es limita a encarrir les importacions, sinó que fixa un volum màxim d'unitats susceptibles d'importació.

Una **restricció voluntària d'exportacions** (VER, *voluntary export restraint*) és una restricció quantitativa «negociada» o «voluntària», és a dir, amb l'aquiescència dels exportadors cap al mercat en qüestió.

Si les quotes o VER són inferiors a la quantia que s'hauria importat en lliure comerç, originen una escassetat artificial que permet els venedors estrangers de carregar un preu superior al mundial.

L'efecte final és molt semblant al d'una quota. En la figura 3, en principi, el resultat de limitar les importacions en 60 unitats és el mateix que el d'aplicar un aranzel que eleva el preu de 100 a 120 unitats.

Tot i això, en principi, hi ha una diferència important entre l'aranzel i les quotes: el preu addicional que s'obté per les unitats importades representa ara uns ingressos addicionals per als fabricants estrangers en lloc d'uns ingressos aranzelarís.

Comparació

La superfície C de la figura 3 eren els ingressos d'Estat per l'aranzel. Amb una quota, serien ingressos pels fabricants estrangers. De vegades els estats plantegen «subhastar» llicències d'importació per recuperar aquests ingressos.

Això explicaria l'atractiu de les VER per als exportadors estrangers, a banda del fet que els faciliten acords per a frenar la seva competència en el mercat en qüestió i els permeten altres pràctiques del tipus de «col·lusió», que en unes altres circumstàncies serien obertament il·legals en molts països.

L'estat que fixa la quota pot mirar de «reapropiar-se» aquest ingrés mitjançant procediments com la subhasta dels drets a vendre en el mercat nacional, o pot mirar d'utilitzar-la com un instrument politicoeconòmic distribuït entre diversos països estrangers l'accés al mercat en qüestió.

Exemple de quota

Un exemple de quota és el límit del nombre de cotxes d'importació que poden entrar en un país durant un any.

Exemple de VER

Un dels casos més coneguts de VER varen ser les restriccions a les vendes d'automòbils japonesos als Estats Units des de la dècada dels vuitanta fins a la meitat dels noranta.



Els Estats Units apliquen una quota al mercat del sucre.

Hi ha altres diferències entre les quotes i els aranzels que en molts contextos són importants:

1) Si a l'estranger es dona una millora tecnològica que abarateix el producte, en presència d'un aranzel aquesta reducció beneficiaria els consumidors nacionals. L'aranzel no impediria que el volum d'importacions augmentés en resposta a aquest preu més accessible. En canvi, si hi ha una quota, aquesta impedirà l'augment de les importacions i seguirà generant una escassetat artificial de l'article, que podrà contrarestar la tendència a la baixa del preu. Els aranzels protegeixen la indústria nacional, però el seu efecte «aïllant» del mercat mundial és menor que les quotes: no és estrany que les indústries que sol·liciten protecció prefereixin aquestes.

2) Si augmenta la demanda nacional d'un article subjecte a aranzel, també poden augmentar les importacions com a resposta; en canvi, si hi ha una quota, el resultat serà una escassetat més notable que tendirà a elevar-ne el preu. Per a evitar aquest efecte (una mateixa quota pot ser més restrictiva en circumstàncies diferents), les quotes s'haurien de redefinir davant variacions de la demanda.

3) Les polítiques comercials tenen també una dimensió de polítiques de competència: en sectors en què la competència en la indústria nacional és molt imperfecta, les empreses disposen de poder de mercat (penseu en un sector amb una única empresa nacional, que en autarquia seria, per tant, monopolista). El comerç internacional obliga a competir amb empreses de la resta del món i minva, així, aquest poder de mercat. Les polítiques comercials es poden avaluar a partir del poder de mercat de les empreses nacionals que permeten de subsistir. Els aranzels el fan minvar gairebé totalment.

Molts dels mercats més significatius són avui de competència imperfecta, i en aquests mercats les restriccions quantitatives (quotes o VER) salvaguarden més el poder de mercat dels productors nacionals que els aranzels, fins i tot tenint els mateixos efectes sobre el volum d'importacions.

Aquest és un dels principals motius pels quals, entre els avenços derivats de les negociacions comercials multilaterals, s'ha posat èmfasi en l'«aranzelització» (és a dir, la transformació en aranzels) de la major part de barreres i restriccions al comerç.

4) Les limitacions quantitatives que impliquen les quotes o VER indueixen també, com una manera d'obviar-les, a processos d'inversió estrangera directa. Aquests «trasplantaments» tenen aspectes positius (creació d'ocupació) i negatius (pèrdua de control nacional, sentiment de «venda del país»), però ara és essencial destacar com la presència de quotes o VER pot distorsionar les decisions eficients de localització que les empreses haurien adoptat si no haguessin existit.

Exemple d'efecte «aïllant»

Per exemple, amb un aranzel del 20%, un article el preu mundial del qual passi de 100 a 70 euros veurà com el seu preu interior passa de 120 a 84 euros.

Poder de mercat

En el nostre exemple si el preu mundial més l'aranzel és de 120 euros, l'empresa nacional (monopolista o no) no pot vendre a un preu més alt que aquest, ja que cap consumidor nacional no pagaria més per una cosa que pot obtenir per 120 euros. Però amb una quota que limiti les importacions a 60 unitats, si l'empresa nacional puja el preu a, per exemple, 140 euros, el desig de tots els consumidors d'importar no es podrà veure acomplert: la quota actuarà com a límit i l'empresa nacional retindrà, així, una part del seu poder de mercat.

Exemple de trasplantament

Per exemple, les principals empreses automobilístiques japoneses instal·len o adquireixen plantes de producció als Estats Units i la Unió Europea per intentar que la producció d'aquestes plantes tingui la consideració de «nacional» del lloc on es localitzen.

5. Altres arguments proteccionistes

El conjunt d'arguments i mesures proteccionistes és un ventall molt ampli. Després dels plantejaments més tradicionals dels aranzels i les restriccions quantitatives examinats en els apartats anteriors, ara es resumeixen altres argumentacions, des de la *indústria naixent* fins a les mesures de *defensa comercial*, passant per d'altres que tenen a veure amb vessants monetaris o d'externalitats o els impactes del comerç internacional sobre salaris i/o ocupació d'alguns sectors.

5.1. Indústria naixent

Els moments inicials en què emergeix una indústria o activitat en un país es poden veure compromesos si aquesta indústria nacional naixent està sotmesa a la pura competència d'altres empreses ja «madures» estrangeres. El Govern protegiria la indústria naixent fins que la seva consolidació li permetés de competir en condicions d'igualtat.

Naturalment, els problemes vénen no solament a l'hora d'analitzar per quins motius una indústria naixent es pot veure en inferioritat de condicions respecte de la competència estrangera —comercialització i/o imatge, economies d'escala o *learning by doing* (aprenentatge basat en la pràctica)—, sinó sobretot a l'hora de saber quan la indústria naixent «ha crescut» per a retirar-li la protecció, i de saber què cal fer si la indústria no acaba de créixer mai suficientment o es revela ineficient a escala mundial. A més, sempre quedaria el dubte de fins a quin punt la mateixa protecció podria contribuir a «relaxar» les empreses nacionals, a salvaguardar-les de la pressió directa de la competència internacional.

Per a aplicar aquest argument, cal avaluar quines són les indústries en què el país tindria competitivitat en el futur. Aquest és un aspecte polèmic: ¿estem segurs que l'Administració ho pot fer millor, per exemple, que el mercat de capitals a l'hora de decidir quines activitats mereixen suport i finançament?

Una situació en què es considera aplicable l'argument és la de **conflicte entre l'avantatge comparatiu** (eficiència) i el *learning by doing*. En la figura 5 es mostren les corbes d'aprenentatge de dos països, que indiquen com es va reduint el cost per unitat a mesura que s'acumula experiència (mesurada en l'eix horitzontal com a Q unitats produïdes des que es va iniciar l'activitat).

Indústria naixent

L'argumentació de la indústria naixent fou utilitzada per les joves nacions dels segles XVIII i XIX, entre d'altres els Estats Units (avalada per Alexander Hamilton), Alemanya (per Friedrich List) i el Canadà.

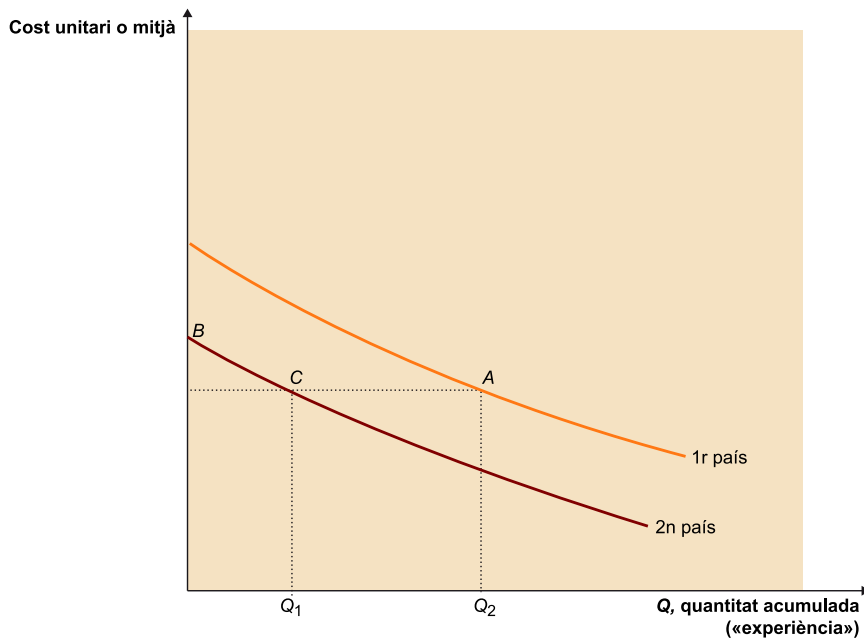


Friedrich List

Mercat de capitals

Si el mercat de capitals té «fallades» que l'allunyen de l'eficiència a llarg termini, l'argument acaba essent una versió del cas més general de distorsions o imperfeccions dels mercats.

Figura 5



Suposem que la corba més elevada correspon al primer país que va iniciar la producció, mentre que la més baixa correspon al que es planteja iniciar-la. Per cada nivell de Q , el segon país té avantatge sobre el primer. Però de fet el primer país ha acumulat fins avui una experiència Q_1 i té un cost unitari representat pel punt A, mentre que el segon país, si entra inicialment, se situaria entorn del punt B i incorreria en un cost superior. Si aquesta fos la situació, «protegir» la indústria (naixent) del segon país fins que arribés almenys al punt C tindria sentit.

La justificació seria evitar que un avantatge merament temporal (cronològic, si volem) no impedisís l'aprofitament de la màxima eficiència.

El cas Airbus

Podem preguntar-nos, per exemple, si l'Airbus és un d'aquests casos; i si es així, fins quan requerirà protecció?

5.2. Protecció davant de les importacions com a promoció d'exportacions

Assegurar una part substancial del mercat propi a les empreses nacionals els pot permetre aprofitar les economies d'escala i, per tant, aconseguir uns costos unitaris baixos que converteixin aquestes indústries en exportadores potencials.

L'argumentació és semblant a l'anterior, però les economies d'aprenentatge se substitueixen per les tradicionals economies d'escala: de fet, en diversos casos en què aquest argument sembla haver-se aplicat, han estat presents els dos tipus d'«economies».

5.3. Defensa comercial

Es tracta d'adoptar mesures de protecció per fer front a un comportament o pràctica «deslleial» per part d'empreses estrangeres o polítiques dels governs estrangers. Vegem quines són aquestes mesures de protecció:

1) *Antidúmping*

El *dúmping* consisteix a vendre en els mercats exteriors a un preu inferior al cost o a un preu inferior al del mercat propi.

D'aquesta manera, un país adoptarà mesures *antidúmping* davant de les empreses estrangeres que vinguin en els seus mercats a preus per sota dels costos o preus dels mercats d'origen.

Els problemes de les mesures *antidúmping* són bàsicament de definició i informació. Inclou el «preu normal» un marge de benefici «raonable»? Com es veu afectat per les evolucions conjunturals al país productor o importador? Quins són els veritables costos de producció de les empreses estrangeres?

2) **Resposta al «comerç no equitatiu».** Es refereix a pràctiques o comportaments de governs estrangers considerats deslleials o que poden falsejar la competència. Per exemple, subsidis a les seves indústries directament per a l'exportació, o indirectes, via R+D, etc. S'ha anat ampliant l'ús d'aquestes argumentacions apel·lant a la «manca d'equitat» derivada dels sistemes de distribució, polítiques antimonopoli, drets dels treballadors, etc., i fins i tot de les taxes d'estalvi d'altres països.

Però sempre queda la pregunta següent: si els productes estrangers entren més barats al nostre país gràcies a subsidis dels governs d'origen, no seria més adequat agrair-los-ho que no pas amenaçar-los o aplicar-los represàlies?

Les consideracions a mitjà i llarg termini, i el pes polític més important dels productors nacionals, són els motius que expliquen el perquè de la resposta al comerç no equitatiu.

3) **Defensa davant dels salaris baixos o protecció d'ocupació.** Tradicionalment, una font d'arguments per a demanar protecció comercial s'ha basat en els seus efectes negatius sobre l'ocupació i/o els salaris d'algun sector de la població. Aquests arguments de vegades fan referència a un *dúmping social* deslleial, i en els darrers temps han obtingut un ressò sociopolític de certa transcendència.

El *dúmping*

Les pràctiques de *dúmping* són perseguides per les seves repercussions a mitjà termini. Amenacen de portar a la ruïna la indústria nacional, de manera que després el mercat intern quedaria a mercè de preus més alts fixats per les empreses estrangeres que s'han apoderat del mercat.

Exemple de *dúmping social*

Quan els productes de la Unió Europea s'enfronten als productes al sud-est asiàtic (o a l'est europeu), aquest argument és habitual.

Pel que fa als plantejaments més tradicionals, la resposta esgrimida al *dúmping* social que efectuarien països que produeixen a baix cost gràcies a salaris baixos i/o condicions laborals i socials mínimes és sovint algun tipus de protecció.

Cal recordar que la teoria de l'avantatge comparatiu implica que uns costos sistemàticament més baixos en un país que en un altre no desplacen del comerç el país amb costos més elevats; de fet, salaris diferents són un dels mecanismes que donen lloc a unes pautes d'especialització en què tots els països tenen algun lloc en la divisió internacional del treball. Però també és cert que altres enfocaments, com el de dotacions de factors, tenen implicacions distributives més explícites, amb alguns factors de producció que surten perdent, i per tant donen lloc a conflictes distributius i les subsegüents pressions proteccionistes.

Assumit això, també cal valorar aquests dos aspectes:

a) Aquest argument reapareix freqüentment en fases d'atur important, tot i que si la resposta és molt proteccionista i dona lloc a represàlies —en el marc d'una eventual escalada proteccionista o *guerra comercial*— a mitjà termini la contracció del comerç internacional l'acabaran pagant també els llocs de treball a les indústries d'exportació.

b) Quan països de costos salarials molt més baixos entren en un determinat sector i s'altera la divisió internacional del treball, els reajustaments que això comporta a l'interior dels antics països productors poden ser costosos en termes socials, humans i polítics.

De fet, als darrers temps la polèmica sobre els efectes de la presència creixent de països en desenvolupament amb salaris baixos i/o condicions laborals mínimes sobre les dinàmiques socials i polítiques en el comerç internacional és molt notable.

Encara que en el mòdul «Temes actuals de comerç internacional» es tractaran aquests debats, ara ja es poden esmentar alguns aspectes dels impactes del comerç internacional sobre l'ocupació i els salaris, que han contribuït al «caldo de cultiu» de propostes proteccionistes.

a) Tecnologia enfront de comerç

A l'inici de la globalització es va plantejar la discussió sobre si alguns efectes negatius sobre els salaris i l'ocupació, especialment pel que fa als treballadors de més baixa qualificació a països occidentals, es devien als impactes del comerç internacional o més aviat de la tecnologia. L'argumentació que *responsabilitzava* el comerç era bàsicament una aplicació del que ja es veu en el mòdul «Per què comerç internacional?» en parlar del comerç basat en diferències en les dotacions de factors: la incorporació al comerç de països amb molta mà

Vegeu també

Cal recordar l'apartat 4 del mòdul «Per què comerç internacional?» sobre el paper del comerç de mercaderies com a via indirecta d'intercanvi de factors de producció i el teorema Stolper-Samuelson.

d'obra inicialment de baixa qualificació com la Xina o l'Índia originava una pressió competitiva sobre les ocupacions i salaris dels treballadors de menys qualificació en les economies avançades. En canvi, l'argumentació més centrada en la tecnologia donava més importància a uns canvis tecnològics que tendien a complementar feina de baixa qualificació amb tasques de més alta qualificació (el que s'anomena progrés tècnic *esbiaixat* davant la baixa qualificació).

Encara que inicialment alguns autors com Paul Krugman (en un article publicat el 1995) van apuntar a un pes més gran del factor tecnològic, i posteriorment es va constatar com eren en bona mesura els avenços tecnològics els que possibilitaven¹ fórmules organitzacionals de la producció que intensificaven el comerç, els debats sobre les conseqüències de l'obertura comercial no han cessat: el mateix Krugman explicava el 2007 com calia matisar la seva opinió anterior a la vista de la magnitud dels canvis que comportava l'ascens de les principals economies emergents i la generalització de les cadenes globals de valor.

⁽¹⁾Com també s'ha vist en el mòdul «Per què comerç internacional?».

I, contràriament, en el context de la crisi des del 2008 i de la feblesa de la recuperació, a la meitat de la segona dècada del segle XXI les implicacions distributives de la globalització tenien un ressò sociopolític notable, i esdevenien centrals, juntament amb aspectes com les migracions, en alguns processos electorals als Estats Units i a Europa.

Cal afegir també que el reconeixement dels impactes sobre salaris i ocupació com a conseqüència del comerç internacional —entre altres dimensions de la globalització— no implica necessàriament donar suport a mesures proteccionistes, com ha destacat també Krugman i altres autors. Alternatives com les millores de les qualificacions, les innovacions i la productivitat són esmentades freqüentment, però la seva implementació no sempre es fàcil ni els seus efectes (especialment sobre els grups socials perjudicats inicialment) immediats.

Així, un estudi d'Autor, Dorn i Hanson (2016) que ha tingut un ressò important detecta una notable correlació entre els territoris dels Estats Units més afectats en els seus mercats de treball amb els que tenien activitats més directament afectades per la competència de les importacions xineses.

L'anàlisi dels impactes del comerç global va més enllà de la simple classificació entre treball qualificat i no qualificat. Un fet cada vegada més important és l'afectació de les ocupacions de qualificació intermèdia i els seus salaris. Les dades que mostren un deteriorament important d'aquestes ocupacions posen en relleu el deteriorament de les classes mitjanes a l'hora d'explicar les dinàmiques socials i polítiques a diversos països occidentals, inclòs el suport a propostes proteccionistes. En el mòdul «Temes actuals de comerç internacional» es reprendrà aquesta qüestió.

b) Les GVC

Com ja s'ha indicat en diverses ocasions, la generalització de les cadenes globals de valor s'ha presentat com una de les noves realitats que té més impacte sobre l'ocupació i els salaris. Per això una de les aplicacions de les noves eines d'anàlisi de les GVC és veure l'afectació de les posicions dels diferents factors de producció.

El quadre 1 resumeix els resultats de la recerca que, fent servir la base de dades WIOD (World Input-Output Database), han portat a terme Timmer *et alii* (2014) i mostra com han variat entre el 1995 i el 2008 —durant els anys de més expansió de les GVC en el marc de la globalització— les participacions del factor capital i de diferents modalitats del factor treball, classificades segons la seva qualificació, en el valor afegit generat en el si de l'activitat portada a terme dins de les cadenes globals de valor a diversos països occidentals. Aquesta variació, que encaixaria en termes generals amb les prediccions de Stolper-Samuelson, mostra en general una tendència a la millora de les participacions del capital i del treball més qualificat, mentre que la posició del treball menys qualificat retrocediria.

Quadre 1. Variacions en les participacions dels factors de producció entre el 1995 i el 2008 dins de les cadenes globals de valor

Països	Capital	Treball qualificació alta	Treball qualificació mitjana	Treball qualificació baixa
Estats Units	+ 2,9	+ 4,0	-5,9	-1,9
Alemanya	+ 6,8	+ 3,4	-7,4	-2,8
França	+ 0,2	+ 10,2	+ 0,1	-8,7
Espanya	+ 0,1	+ 8,1	+ 4,7	-12,9
Holanda	5,5	5,0	-7,1	- 7,3

Font: Adaptat de Timmer *et alia* (2014).

5.4. Interaccions entre arguments comercials i monetaris

Els aspectes monetaris i financers de les transaccions també poden tenir conseqüències comercials.

Les alteracions del tipus de canvi tenen un caràcter especial. Les devaluacions, per exemple, poden servir per a guanyar competitivitat (encara que aquest és un tema que recentment és força debatut). Tot i que els acords internacionals han mirat de limitar les alteracions de les paritats de les monedes als casos en què hi ha motius econòmics sòlids, no és infreqüent que es discuteixi si tal

Vegeu també

Les noves eines d'anàlisi de les GVC es tracten al final del mòdul «Per què comerç internacional?» i es detallen en els apartats 3 i 4 del mòdul «Temes actuals de comerç internacional».

Antiglobalització

En una conferència al final del novembre de 2016 el director general de l'OMC, Roberto Azevêdo, defensava el paper del comerç com a generador de riquesa tot i constatar que les argumentacions que assenyalaven el comerç com una causa important d'«inestabilitat en els mercats de treball» estaven resultant atractives per a segments de la població, i això generava sentiments i retòriques anticomerç i antiglobalització.

Alteracions del tipus de canvi

Per exemple, els controls de canvis de divises poden dificultar la consecució de finançament o mitjans de pagament per a les importacions d'alguns productes, o obligar a fer dipòsits previs costosos, que redueixen l'atractiu de comprar a l'exterior.

o tal altra devaluació ha estat «competitiva», és a dir, generada amb la finalitat bàsica de millorar la competitivitat respecte a l'estranger, tant encarint els productes importats com abaratint les exportacions nacionals.

Escassetat de divises

Les importacions requereixen pagaments en divises, i l'escassetat d'aquestes divises (juntament amb la definició d'unes utilitzacions prioritàries, com per exemple pagar el petroli importat o retornar una part del deute extern) poden conduir a restriccions comercials. Tot i que en principi es podria tractar d'un problema macroeconòmic, podria esdevenir crònic. Però les mesures restrictives per aquesta via no haurien de conduir sistemàticament a imposar el que és urgent en el moment al que és important a llarg termini (comerç obert).

5.5. Altres argumentacions

Vegem ara unes altres argumentacions:

1) **Avantatges de la diversificació.** Es pot considerar que l'especialització que tendeix a induir l'avantatge comparatiu o les economies d'escala produeix una vulnerabilitat excessiva del país, per exemple davant de contraccions de la demanda (i/o caigudes de preu) en els mercats mundials.

2) **Arguments no econòmics.** Han estat esgrimits i aplicats en sectors estratègics com els vinculats a la defensa nacional en sentit estricte (armament, munició, etc.) o ampli, i també amb referència a la importància de l'autoproveïment alimentari en el cas de l'agricultura de la Unió Europea.

Exemple d'especialització

Per exemple, si l'existència d'una indústria informàtica nacional aconsegueix que abundin els especialistes en informàtica o que els estudiants del país es familiaritzin amb la informàtica fàcilment, el benefici serà per al conjunt de l'activitat.

3) **Externalitats.** Es refereix a la conveniència de protegir els sectors, activitats o indústries que generen uns beneficis que s'«escampen» pel conjunt del país. Aquest efecte difusor serà màxim en les indústries amb més interdependències (*linkages*) amb la resta de l'activitat productiva.

En la mateixa línia, l'argument de la indústria d'alta tecnologia (*high-tech*) generadora d'innovacions que es poden utilitzar en altres sectors ha estat utilitzat àmpliament, no solament per a justificar mesures de protecció en la indústria nacional i generar un tipus de «comerç administrat» (*managed trade*). Però s'hauria de poder demostrar que les «externalitats positives» només es donen a escala nacional i no a escala internacional, i per què.

En qualsevol cas, unes regles acceptades multilateralment en les indústries d'alta tecnologia semblen preferibles a la utilització de l'argument del suport a l'alta tecnologia com a forma de protecció o de «comerç administrat».

Desavantatge de l'especialització

Aquest és el problema dels països anomenats de «monocultiu». Si la seva producció i exportació bàsica és el plàtan (o el coure), les crisis en el mercat mundial del plàtan (o del coure) seran catàstrofes nacionals.



L'alta tecnologia és fonamental en les economies d'escala.

A vegades es formula per protegir les indústries de «valor afegit» elevat: en l'exemple de l'avantatge comparatiu veïem com l'elevat valor afegit (salari) seguia l'elevada productivitat, i no a l'inrevés, de la mateixa manera que una elevada «intensitat tecnològica» en les exportacions és conseqüència, i no causa, d'un progrés tecnològic important.

4) Política regional. Defensar una indústria tradicional, tot i que estigui en declivi o ja no sigui competitiva (és el cas invers de la indústria naixent), és particularment important per a una regió o comarca.

A més de tot el que s'ha comentat, també en la frontera entre l'economia i la política, cal recollir un argument tradicional, destacat per Krueger: obrir la via al proteccionisme acaba generant en múltiples sectors un conjunt d'activitats per a mirar d'obtenir les «rendes econòmiques» derivades de la protecció. Són les activitats de *rent-seeking* (recerca de rendes), que a vegades absorbeixen una bona part dels professionals del país (advocats, economistes, polítics, etc.), que així no dediquen els recursos a activitats directament productives.

Economia política

Al marge de tots els arguments que hem mencionat sobre el procés de presa de decisions pel que fa a les polítiques comercials, els elements de pressió de grups d'interessos políticament organitzats tenen un paper innegable. Més enllà de suposar-ho com una cosa exògena, recentment l'anàlisi econòmica s'ha interessat pels processos de decisió política, que troben en la política comercial un dels seus camps d'aplicació més destacats: és l'anomenada nova «economia política» de la política comercial.

6. Altres costos del comerç internacional

Els costos de transport afecten, òbviament, tot tipus de transaccions comercials, tant nacionals com internacionals. Però també està clar que, en conjunt, les distàncies a superar en les operacions de comerç internacional són superiors a les de comerç a l'interior dels països, per la qual cosa l'evolució dels costos de transport incideixen de manera més pronunciada sobre el comerç internacional. Però, a més dels costos lligats estrictament al transport, les operacions internacionals tenen altres *costos logístics* associats als tràmits necessaris per a entrar a un país estranger, que són els monetaris que requereixen les gestions per a comprovacions documentals i els no monetaris (però a la pràctica sovint tan importants o més que els monetaris) en forma de temps d'espera als ports o fronteres.

Com ja s'ha comentat, la reducció dels costos de transport al llarg de la història ha estat un factor que ha afavorit el comerç internacional. En termes generals, els costos del transport marítim, aeri i terrestre (ferroviari i per carretera) han anat a la baixa des del principi del segle XIX. Altres innovacions com els contenidors van permetre una millor organització i eficiència en els transports de productes. Les millores en la connectivitat entre diferents països han interactuat amb la fluïdesa del comerç internacional: més volum de comerç feia rendible obrir noves línies i nous sistemes de transport, alhora que aquestes millores facilitaven el comerç. La intensificació del comerç en el si de les cadenes globals de valor a les dècades recents ha fet especialment estretes aquestes interrelacions.

Dins d'aquestes tendències generals, alguns aspectes de més curt termini també tenen importància pel que fa als costos de transport. Un dels més destacats és l'impacte del preu del petroli sobre els costos del combustible, que és una de les partides rellevants dels costos de transport. Als moments en què el petroli ha estat car, algunes modalitats de transport —com l'aeri entre el 2002 i el 2012— van experimentar algunes pujades, mentre que els nivells més baixos des del 2014 han facilitat les coses².

⁽²⁾ I malgrat això, com veurem en el mòdul «Temes actuals de comerç internacional», el comerç internacional ha crescut poc en anys de postcrisi.

Més enllà dels costos associats al transport estrictament, reben cada vegada més atenció els costos logístics associats a l'operativa dels tràmits a superar per entrar productes en mercats estrangers. El quadre 2 recull un resum elaborat per l'OMC i el Banc Mundial sobre els obstacles i costos necessaris per a «superar les fronteres». S'hi inclouen aspectes tant de gestions documentals com de temps implicat. I en comerç internacional és especialment veritat que «el temps són diners», de manera que un retard d'uns deu dies (o setmanes) al

despatx de mercaderies dels ports/duanes pot tenir tanta o més importància a la pràctica que determinats aranzels o altres traves proteccionistes més tradicionals.

Quadre 2. Costos de comerç: diversos indicadors d'obstacles i costos en frontera (dades referides a 2014)

	Costos fronterers d'exportar (dòlars per contenidor)	Temps (dies) Tràmits fronterers Exportacions	Nombre de documents per exportar	Costos fronterers d'importar (dòlars per contenidor)	Temps (dies) Tràmits fronterers Importacions	Nombre de documents per importar
Mitjana mundial	1841	22	6	2084	25	8
Alemanya	1015	9	4	1050	7	4
Estats Units	1224	6	3	1289	5	5
Xina	823	21	8	800	24	5
Espanya	1310	10	4	1400	9	4
Singapur	460	6	3	440	4	3
Brasil	2323	13	6	2323	17	8
Rússia	2401	21	9	2595	19	10

Font: OMC, a partir de dades del Banc Mundial

De les dades del quadre 2 es desprenen, almenys, dues consideracions:

- La importància d'aquests tipus de costos en conjunt evidencia que la imatge de la globalització que es fa servir sovint com un escenari per al comerç internacional sense costos, obstacles o fronteres —un «món pla», per fer servir una expressió que va estar de moda— dista de la realitat.
- Hi ha divergències entre diferents països: les economies avançades en conjunt tenen menys costos, amb algun cas com Singapur especialment emblemàtic de funcionament fluid i competitiu de la gestió de fronteres, mentre que els països en desenvolupament encara tenen terreny per a recórrer en la reducció d'aquest tipus de traves.

L'estudi *Global Enabling Trade 2016* del World Economic Forum situava Singapur com el país capdavanter en agilitat i facilitats al comerç internacional, seguit pels Països Baixos i amb Alemanya en el lloc 9 i Espanya en el 15.

Com ja s'ha indicat, els debats sobre aquests tipus de costos han guanyat rellevància amb la proliferació de les GVC: ja no es tracta d'exportacions de productes finals que han de passar només una vegada per aquests tràmits, sinó que al llarg de les GVC diferents components o successius productes semielaborats van passant per les fronteres en una multiplicitat d'ocasions. Això fa que es

Enllaç recomanat

En l'adreça següent teniu disponible l'estudi *Global Enabling Trade 2016* del World Economic Forum: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf.

tinguin aquests costos logístics repetidament, de manera que el seu impacte esdevé exponencial. I, també per això, les reduccions que es fan d'aquests obstacles tenen un paper facilitador del comerç que s'acumula.

Per això l'èmfasi en les mesures que redueixen aquests costos han estat objecte de l'Acord sobre Facilitació de Comerç, negociat en la conferència interministerial de l'OMC celebrada a Bali el 2013. En el moment de redactar aquest text (final del 2016) es troba en tràmit de ratificació pels estats membres de l'OMC.

7. Polítiques comercials estratègiques

Al principi de la dècada del 1980 una desacceleració important de l'activitat econòmica a escala internacional —en part provocada per les polítiques monetàries restrictives adreçades a contenir les tensions inflacionistes— va revifar les temptacions proteccionistes, com en altres moments de la història. Als Estats Units, a més, la pujada de tipus d'interès per part de la Reserva Federal (que va contribuir a la crisi del deute a països com Mèxic i d'altres a partir del 1982) va portar a una apreciació notable del dòlar, que va perjudicar la competitivitat dels productes nord-americans davant dels japonesos i europeus. Això també va contribuir a una nova onada de pressions proteccionistes sobre el Govern dels Estats Units. Les acusacions a la potència ascendent de l'època, Japó, eren semblants a les que més recentment s'han escoltat referides a altres economies asiàtiques.

Les negociacions comercials internacionals ja havien limitat llavors la utilització d'algunes de les mesures tradicionals com els aranzels i les quotes. Com ja s'ha indicat, algunes variants «creatives», com les restriccions voluntàries a les exportacions (VER) ja van evidenciar la força dels *lobbys* que demanaven protecció. I també van sorgir nous plantejaments que feien servir mesures que no eren de política comercial per a assolir les finalitats bàsiques de les polítiques comercials, principalment afavorir els fabricants nacionals enfront dels rivals estrangers.

A l'hora de intentar legitimar les peticions del que es va anomenar *neoproteccionisme*, es va apel·lar als desenvolupaments analítics que estaven apareixent llavors en el marc de la *new trade theory* —teoria del comerç intraindustrial— comentats en el mòdul «Per què comerç internacional?». Així, el paper de les economies d'escala, que vàrem veure que esdevenia una font de guanys del comerç si aquest permetia accedir a mercats més amplis, es va fer servir com una justificació per a protegir el mercat interior per tal de permetre a les empreses nacionals assolir un aprofitament de les economies d'escala que reduís els seus costos unitaris i les fes més competitives en l'àmbit internacional. «Protegir-se de les importacions per fomentar les exportacions» va ser la denominació d'aquesta argumentació. La similitud amb les mesures mercantilistes comentades en l'apartat 2 d'aquest mòdul és notable.

Un altre tret de la nova teoria del comerç era la constatació que molts mercats eren de competència imperfecta, fins i tot a escala internacional. Un dels casos més estudiats va ser la pugna entre l'empresa nord-americana Boeing i el consorci europeu Airbus en el sector aeronàutic, un cas allunyat de la competència perfecta. Això implicava que hi podia haver uns beneficis derivats del grau limitat de competència. Algunes de les polítiques que es varen implementar tenien com a finalitat «portar al nostre país» aquestes rendes. Els arguments

respecte a això van ser denominats, en algunes anàlisis de *rent-shifting*, 'desplaçament de rendes', per a descriure com pretenien portar les empreses nacionals a assolir el màxim d'aquests beneficis o rendes.

Un tret important de moltes de les mesures proteccionistes era que volien afavorir les empreses nacionals per vies indirectes o estratègiques. Així, Europa va plantejar superar les ineficiències de la seva fragmentació tradicional en polítiques de recerca i desenvolupament (R+D) per llançar unes línies finançades de manera conjunta per diversos països de la UE, i seleccionà el sector aeronàutic com un dels estratègics. No es tractava, doncs, de donar subvencions ni a la producció ni a les exportacions d'avions Airbus, sinó de portar a terme una política europea d'R+D.

Per la seva banda, els Estats Units argumentaven que el seu compromís amb la defensa i seguretat nacionals aconsellava contractes amb les empreses més importants, com ara Boeing, per tal de garantir estar sempre en primera línia de les innovacions tecnològiques en matèria de defensa aèria. Si els avenços en tecnologia aeronàutica militar eren transvasables als avions civils de Boeing, es tractava d'un efecte colateral d'una política estratègica de defensa nacional. Algunes altres actuacions en àmbits de polítiques industrials en el sector d'alta tecnologia per part del Japó o de França també van ser escrutades perquè unes eines de política industrial (no comercial) acabaven afavorint els fabricants nacionals enfront dels estrangers i intentaven així contribuir a «desplaçar les rendes» d'aquests mercats en les respectives economies nacionals.

Així, el nom de polítiques comercials estratègiques que es va donar a aquestes estratègies recull com s'assolien els objectius tradicionals de les polítiques comercials, utilitzant vies indirectes o estratègiques, que apel·laven a àmbits d'actuació en principi diferents de la política comercial tradicional.

Alguns dels economistes implicats en la formulació de la *new trade policy* van simpatitzar amb aquesta utilització de les seves formulacions amb finalitats proteccionistes. D'altres es van resistir a aquesta interessada «captura» dels seus plantejaments analítics. Així, Paul Krugman, en un article publicat el 1987 amb el títol *Is free trade passé?*, discutia si les noves realitats i idees —tecnològiques sofisticades que donaven lloc a economies d'escala, competència imperfecta, etc.— justificaven argumentar que el lliure comerç estava «passat de moda» i que els nous arguments proteccionistes tenien més sentit. La conclusió de Krugman és que els models teòrics que volien justificar plantejaments proteccionistes requerien un grau d'informació i de previsió sobre la situació actual i futura de la demanda i dels costos —de les empreses pròpies i de les estrangeres rivals— que en el món real eren molts difícils d'assolir. La seva conclusió va ser que, encara que alguns models teòrics mostraven situacions en què intervencions de política industrial o similar podien millorar els resultats del

lliure comerç, a la pràctica els seus «requeriments informacionals» eren tan elevats que la possibilitat d'errors —i fins i tot de resultats contraproductents— era massa elevada i en desaconsellava la utilització.

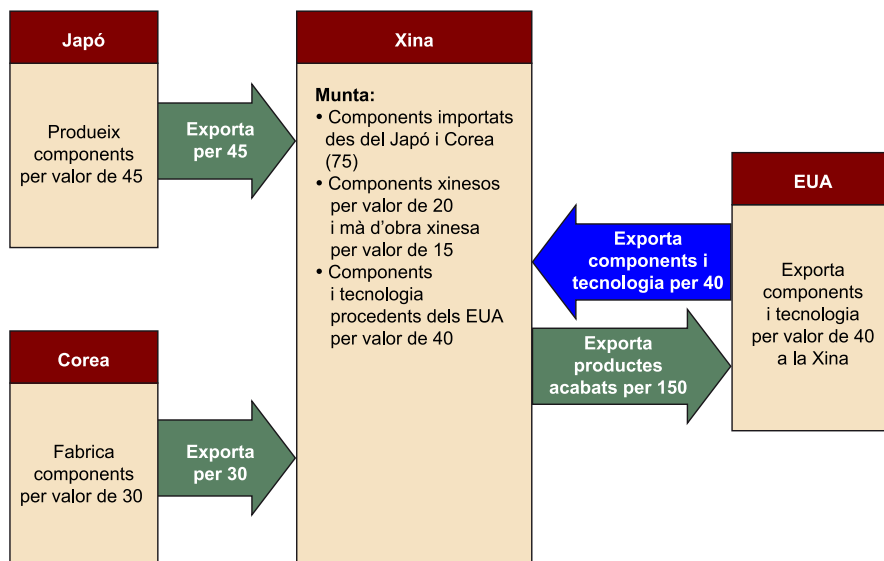
8. Proteccionisme i cadenes globals de valor

Tradicionalment, a cada país les empreses exportadores eren partidàries de l'obertura comercial a fi de disposar de més facilitats per a arribar als mercats exteriors, mentre que les empreses nacionals que havien de competir amb les importacions eren la principal font de pressions proteccionistes. Els interessos de les empreses en els sectors exportadors i en els importadors estaven en contraposició.

En un món amb molta presència de cadenes globals del valor (GVC) la simplicitat de la contraposició anterior s'esvaeix: avui hi ha moltes empreses que són alhora importadores i exportadores, i per tant volen alhora facilitats per a exportar però també defugen d'obstacles a les importacions, sobretot si algunes d'aquestes importacions són de components intermedis, matèries primeres o maquinària o eines que són necessàries per al bon funcionament de l'empresa. Per fer servir una expressió que les GVC han posat en relleu, s'evidencia que en molts casos «les importacions actuen com a motor d'exportacions», per la qual cosa no té sentit contraposar les unes a les altres, ja que actuen més aviat com a dimensions complementàries. Això fa que en presència d'un elevat pes de les GVC alguns dels tradicionals arguments proteccionistes s'afebleixin. Importar amb facilitat esdevé un requisit importat per a poder afegir valor de manera eficient i exportar de manera competitiva.

La figura 6 recull una versió bàsica de les noves realitats. Es tracta d'una formulació una mica més sofisticada (i realista) que l'analitzada en l'exemple d'especialització vertical del mòdul «Per què comerç internacional?». Mostra com un producte assemblet a la Xina incorpora tecnologia i components estratègics produïts als Estats Units (per valor de 40), altres components provinents del Japó (per valor de 45) i Corea del Sud (per valor de 30), i també components xinesos per valor de 20 i mà d'obra xinesa per valor de 15. El valor total del producte és la suma de tots els components anteriors, 150. Suposem que aquest producte és exportat des de la Xina fins als Estats Units.

Figura 6



La novetat respecte a l'exemple d'especialització vertical de l'apartat 7 del mòdul «Per què comerç internacional?» és que els Estats Units «reimporten» el que prèviament havien exportat del producte final importat. Es tracta d'una situació freqüent, tal com evidencien conegudes cadenes globals de valor com les dels productes Apple.

Si en aquesta situació el país Estats Units decidís adoptar mesures comercials contra les importacions que arriben des de la Xina, els països afectats negativament per la mesura no tan sols serien (ni principalment) la Xina —al cap i a la fi només aporta el 23% (35/150) del valor final del producte important des dels Estats Units—, sinó que se'n veurien perjudicats tant el Japó com Corea del Sud i fins i tot els mateixos Estats Units, dels quals procedeix el 27% (40/150) del valor del producte important, que es veuria subjecte a sancions proteccionistes. Naturalment, la lectura geopolítica de les sancions comercials dels Estats Units que perjudiquessin països com el Japó i Corea del Sud, o empreses nord-americanes, seria força diferent de l'estereotip de les mesures proteccionistes «contra la Xina».

Hi ha altres aspectes en què les GVC obliguen a repensar els efectes de les mesures proteccionistes. En les xarxes globals de producció és freqüent que alguns *inputs* o components passin més d'un frontera —de vegades moltes més— successivament incorporats a versions del producte final cada vegada més elaborades. L'aplicació d'un aranzel cada vegada que se supera una frontera portaria a un gravamen acumulat molt més important del que figura nominalment. Seria una altra manera en què la protecció efectiva podria ser molt superior a l'aparent protecció nominal. Per això s'argumenta de vegades que en un món de GVC és important evitar aquests efectes «en cascada» limitant o eliminant les mesures que graven les importacions de components o *inputs* intermedis.

Des d'una perspectiva més àmplia, s'argumenta que la complementaritat d'interessos entre empreses ubicades a diferents països però que pertanyen a la mateixa xarxa o cadena global de producció fa més difícil que prosperin les pressions a favor de mesures proteccionistes. Un bon funcionament de les

GVC requereix fluïdesa i facilitats —no obstacles— en les transaccions entre els diferents segments. Això és especialment important per a empreses que necessiten incorporar alguns components o maquinària essencials o estratègics per a un bon posicionament competitiu, que inclou de manera especial la possibilitat d'exportacions subsegüents, un cop incorporat el valor afegit. De nou apareix l'element, ja esmentat al final del mòdul «Per què comerç internacional?», de les *importacions com a motor de les exportacions*. La ja esmentada insistència en els aspectes que faciliten el comerç es veu especialment reforçada en el cas de les empreses més inserides en GVC.

Un altre aspecte és com pot sorgir una contraposició d'interessos entre les empreses d'un país més inserides en GVC, que necessiten fluïdesa comercial, i les que no ho estan i a les quals es podrien aplicar els tradicionals arguments per a demanar mesures comercials proteccionistes. En aquest escenari el conflicte ja no és tant (o tan sols) entre empreses nacionals enfront d'empreses estrangeres, com era habitual en els debats sobre polítiques comercials, sinó entre diferents formats d'empreses dins de cada país.

El pes creixent de les GVC també contribueix a revertir papers entre empreses i consumidors/ciudadans, que s'analitza en l'apartat següent. Enfront dels posicionaments vistos en l'apartat 3 i següents, en què el lliure comerç beneficiava els consumidor i la protecció era demanada per les empreses, en l'actualitat hi ha molts casos en què els papers estan canviats: les empreses que participen de manera creixent en GVC volen menys mesures restrictives, mentre que són els consumidors els que demanen mesures que garanteixin els seus drets com a usuaris de productes que haurien de tenir unes garanties de qualitat tècnica, alimentària, etc.

9. De la protecció a la precaució

Des de fa temps les anomenades barreres no aranzelàries inclouen (a més de les restriccions quantitatives i altres mesures ja comentades en els apartats 4 i 5) un ampli ventall d'altres mesures

Amb la denominació genèrica de «**barreres no aranzelàries**» (NTB, *non-tariff barriers*), s'inclou un **ampli arsenal de mesures o instruments**, diferents dels aranzels, que tenen l'efecte d'**afavorir els productes nacionals** del país que les imposa. La seva varietat és a vegades un repte per a la imaginació.

Les normatives de requisits tècnics o sanitaris en són bons exemples. Són disposicions la finalitat declarada de les quals és garantir la qualitat dels productes, i al·leguen preocupacions ben vistes per l'opinió pública, com ara la defensa dels consumidors, la salut pública o el medi ambient. Però elegint «as-tutament» els detalls de les especificacions tècniques es produeix l'efecte de deixar fora del mercat productes estrangers o d'imposar-los costos addicionals.

Les normes merament burocràtiques són una altra barrera no aranzelària. Les formalitats duaneres es poden complicar fins a fer perdre en temps l'avantatge en cost. Es pot obligar, com va fer França amb els vídeos japonesos, que l'entrada al país es produeixi precisament en un (petit) lloc fronterer (al·legant, per exemple, la instal·lació de l'«equip tècnic adequat»). Mirar de sistematitzar la possibilitat de traves administratives és tan difícil com limitar la imaginació dels buròcrates en aquest camp (es diria que és aquí on tenen el seu avantatge comparatiu).

Les polítiques de compres públiques o adjudicació d'obres i contractes públics (*public procurement*) són una altra mesura de protecció. Quan s'ha d'adquirir una flota de cotxes oficials o s'ha de fer una comanda d'equips informàtics per a les administracions públiques, per exemple, l'origen nacional pot ser un factor important, declarat o encobert (i legal, il·legal o alegal, segons els casos).

Tradicionalment, l'estudi de les mesures de protecció no aranzelària feia especial referència a la mesura en què es tractava d'actuacions oportunistes, fins i tot de «picaresca», per protegir determinants interessos locals buscant cobertes de «causes nobles», intentant defugir les acusacions tradicionals de respondre a demandes de protecció per part d'interessos mercantils específics. Als darrers temps s'ha accentuat la dimensió de cerca de precaucions en un entorn de productes complexos que els consumidors/ciudadans no sempre poden avaluar de manera individual pel que fa a ítems com la qualitat o seguretat, de manera que es plantegen demandes de garanties als poders públics.

Exemples de barreres no aranzelàries

Per exemple, la composició de l'argila dels maons requerida per alguna legislació francesa deixaria fora els maons espanyols i els italians. Els estàndards de qualitat d'alguns aparells electrònics a Alemanya estaven d'acord amb els productes autòctons. Alterant lleugerament les quantitats o condicions d'alguns productes en les conserves (perquè s'apel·la a motius sanitaris) es pot allunyar, almenys per un temps, un competidor molest del mercat nacional. I així successivament.

En l'apartat anterior ja hem vist com en el món actual sovint es produeix una reversió de les actituds enfront del debat entre lliure comerç i mesures proteccionistes: en les formulacions tradicionals —com ja s'ha vist en parlar dels aranzels en l'apartat 3 d'aquest mòdul— els perjudicats pel lliure comerç que demanaven protecció eren les empreses, mentre que s'acaba de veure com les multinacionals que fragmenten els seus processos productius tenen incentius per a demanar un comerç sense traves. Des de la perspectiva dels consumidors/ciudadans, també s'està produint una reversió: eren els principals perjudicats pels aranzels i mesures similars —segons les anàlisis dels apartats 3 i 4—, i als darrers temps s'observa com han crescut les reticències d'una part de l'opinió pública respecte als avenços en la liberalització comercial. Fins i tot alguns plantejaments sociopolítics fets el 2016 —des de l'oposició a propostes d'acords megaregionals com el TTIP fins a votacions per al Brexit o a les eleccions presidencials dels Estats Units— semblen en certa mesura significativament influenciats per aquestes reticències de la ciutadania envers el lliure comerç.

Pascal Lamy, que va ser director de l'OMC, ha resumit de manera interessant aquests canvis en parlar d'un «nou món del comerç» en el qual l'èmfasi hauria passat *de la protecció a la precaució*. Les mesures que afecten el comerç internacional tindrien, des de la perspectiva dels consumidors/ciudadans, un interès no tant en el seu vessant de protecció (que pot encarir una mica els productes) sinó sobretot en el de precaució, d'oferir garanties en dimensions que van de la qualitat tècnica a seguretat alimentària o fitosanitària. Dins de l'ampli ventall de mesures de l'epígraf de «mesures no aranzelàries» han anat guanyant pes i presència les anomenades «barreres tècniques al comerç» (TBT, *technical barriers to trade*) i les mesures sanitàries i fitosanitàries (SPS, *sanitary and phytosanitary*), en principi adreçades a donar garanties, a respondre a les demandes de precaucions, en àmbits sensibles.

No sorprendrà que el debat que sorgeix sovint és fins a quin punt les mesures de regulació i control basades en aquests arguments responen a preocupacions raonables i sinceres o si també, almenys en alguns casos, poden estar essent utilitzades com a mesures proteccionistes més subtils i indirectes. I també es planteja en quina mesura l'aparició d'un teixit de regulacions i especificacions tècniques, que sovint divergeixen d'un país a l'altre, pot complicar la gestió del comerç internacional. Pascal Lamy (2015) fa una estimació aproximativa segons la qual en el comerç actual afrontar aquesta heterogeneïtat de regulacions comportaria uns costos que duplicarien els de gestions a les fronteres comentats en l'apartat 5 i quadruplicaria els costos aranzelaris explícits que encara subsisteixen.

També és cert que unes regulacions amb estàndards de qualitat i/o sanitaris significatius poden tenir aspectes positius sobre el comerç internacional. Unes garanties solvents respecte a aquestes regulacions poden contribuir a dissipar recels dels consumidors, de manera que, encara que comportin uns costos una mica superiors, poden incrementar la demanda que finalment portarà a

Referència bibliogràfica

Lamy, P. (2015). *The New World of Trade, The Third Jan Tumlir Lecture*, ECIPE, 2015. Disponible a: <http://www.ecipe.org/app/uploads/2015/05/JAN-Tumlir-POLICE-Es-says-%E2%80%9420151.pdf>

més importacions. I, des de la perspectiva de les empreses exportadores, el fet d'haver de complir uns estàndards de qualitat més elevats pot ser un incentiu important per a posicionar-se en nivells més elevats de valor afegit que millorin la seva competència a escala global.

Una manera d'afrontar les implicacions d'aquestes regulacions seria consensuar estàndards d'aplicació general a escala internacional. Però això també provoca friccions, ja que en alguns aspectes importants és difícil arribar a acords. Les diferents sensibilitats respecte als transgènics en seria un exemple conegut.

10. Proteccionisme i crisi

Com ja s'ha comentat, la història mostra una certa correlació entre els moments de dificultat o crisi i les pressions i mesures proteccionistes. En moments en què es percep que la demanda interna és feble, s'accentuen les temptacions per a mirar de garantir que aquesta «es quedi a casa». Ja s'ha indicat com la resposta proteccionista durant la Gran Depressió de la dècada del 1930 va ser especialment greu. Fins i tot economistes com Keynes el 1931 van sorprendre quan defensaven un «aranzel d'una certa magnitud» (Keynes el va situar prop del 15%) com una eina que ajudaria a afrontar la crisi. És cert que el 1933 Keynes va revisar les seves argumentacions explicant els riscos d'una generalització, com la que s'estava produint, de les mesures proteccionistes, però el seu cas és un indicador de la força de les temptacions proteccionistes.

El quadre 3, basat en dades d'un informe de l'OCDE (2016) sobre el recent alentiment del comerç, mostra com el ritme de variació del comerç internacional en percentatge del PIB ha estat més lent als períodes de dificultats (final del 1979 i principi del 1980, i la primera meitat de la segona dècada del segle XXI) que en les fases de més expansió (com els anys seixanta i el període entre el final dels vuitanta i l'esclat de la crisi financera el 2008). Hi ha raons tècniques respecte a aquest ritme de variació, que es detallen en el mòdul «Temes actuals de comerç internacional», però sempre planeja el dubte sobre el paper de les respostes proteccionistes, més o menys explícites o soterrades, en moments de dificultats. En l'apartat 7 d'aquest mòdul ja s'ha comentat com al principi dels vuitanta es van reforçar els arguments neoproteccionistes en termes de polítiques comercials estratègiques. Què ha passat des del 2008 amb la crisi financera i la lenta represa del ritme de creixement?

Referència bibliogràfica

OCDE (2016). *Economic Outlook* (novembre 2016). Document accessible a: <http://www.oecd.org/eco/economicoutlook.htm> [darrer accés 29 de novembre de 2016].

Quadre 3. Correlació entre alentiment econòmic i del comerç internacional

Període	1961-1979	1974-1980	1986-2008	2011-2015
Creixement anual mitjà del comerç (exportacions + importacions com a percentatge del PIB)	2,7%	0,8%	3,4%	1,3%

Font: OCDE (2016)

Les declaracions respecte a aquest proteccionisme semblen en principi clares. Des de la primera cimera del G20, el novembre de 2008 a Washington, es va explicitar el compromís de *mantenir obert el sistema comercial internacional* defugint les respostes proteccionistes: la referència a la «importància crítica de rebutjar el proteccionisme» era aparentment rotunda. Semblava que la lliçó de la història s'havia après: no es volien fer servir ni les respostes comercials agressives ni les manipulacions dels tipus de canvi (devaluacions competitives) que van agreujar la Gran Depressió de la dècada dels 1930. També es feia constar el compromís d'«abstenir-se d'aixecar noves barreres al comerç de béns i serveis» o d'altres mesures que no estiguessin d'acord amb les normes de l'organització

Mundial de Comerç. Però les realitats no han estat tan nítides. La mateixa declaració final del G20 assumia el compromís de finalitzar amb un ràpid acord les negociacions de la Ronda Doha (oberta, recordem, l'any 2001), la qual cosa no va ser possible, i això evidenciava que els compromisos assumits fins i tot pel G20 no sempre es traduïen en fets.

Posteriors comunicats de les reunions del G20, tant de responsables de comerç com de màxims líders, ratifiquen aquest compromís però van reconeixent que s'han implementat diverses mesures que cal redreçar, al mateix temps que es constaten les dificultats per a complir les intencions inicialment formulades —i successivament ajornades— d'arribar a un acord en les negociacions en el si de l'OMC respecte a la ronda Doha per a avançar en la liberalització comercial. De manera reveladora, els comunicats del G20 passen a incloure no tan sols declaracions d'evitar regressions proteccionistes, sinó també de *rectificar ràpidament* les mesures d'aquest tipus que s'haurien pogut implementar en el marc de «creixents pressions proteccionistes». El comunicat de la cimera del G20 a la Xina (setembre de 2016) inclou la ja habitual referència a «reiterar l'oposició al proteccionisme en totes les seves modalitats» i la voluntat d'avançar en l'eliminació de les mesures adoptades. També és prou simptomàtic el suport als estudis que porten a terme organismes com l'OMC, la UNCTAD i l'OCDE per tal de *monitoritzar* les mesures proteccionistes. En l'apartat 1 d'aquest mòdul es presenta un resum del nombre d'aquestes mesures (figura 2).

Aquest organisme internacional també ha constatat que el llistat de mesures adoptades teòricament per reactivar l'economia mundial conté ingredients d'una restricció del comerç internacional més gran del que derivaria dels compromisos en el marc de la mateixa OMC, i discuteix si l'augment d'algunes mesures de «defensa comercial» previstes en la normativa internacional podria estar essent una manera de limitar el lliure comerç. El 2016 tant el G20 com l'OMC constaten també l'aparició als darrers temps d'un clima *anti-trade* advers al comerç internacional (almenys reticent a més liberalitzacions comercials) que podria estar generant el «caldo de cultiu» de plantejaments proteccionistes.

La mateixa font de l'FMI presenta indicadors que evidencien que els avenços cap a la liberalització comercial no han estat tan nítids com de vegades es diu. D'una banda, perquè subsisteix el recurs de determinades mesures en forma de barreres comercials presentades com a transitòries i, d'altra banda, perquè especialment des de l'esclat de la crisi global el 2008 s'haurien reprès alguns tipus de mesures proteccionistes, de discriminació entre productes nacionals i estrangers, que haurien anat superant les mesures liberalitzadores compromeses pels principals països.

A més dels estudis d'organismes oficials, des del 2009 un grup d'economistes liderat per Simon Evenett, de la Universitat de Sant Gallen, comença a elaborar els informes coneguts com a *Global Trade Alert*, un recull de totes les disposicions que van adoptant els governs, normalment amb l'objectiu —o almenys

la justificació— de fer front a la crisi i de reactivar l'economia, però que poden tenir impactes sobre el comerç internacional, sia afavorint-lo o dificultant-lo. Els informes successius (el darrer publicat en el moment de redactar aquest text, al final del 2016, era el 20è, publicat uns dies abans de la cimera del G20 a la Xina el setembre d'aquell any) mostren un nombre més gran de mesures restrictives que liberalitzadores. I també es destaca que no solament es va tractar d'una resposta immediata, de curta durada, a les dificultats dels anys 2008-2009, sinó que el biaix proteccionista es manté —i fins i tot s'accentua— als anys centrals de la segona dècada del segle XXI.

Un cas molt conegut va ser l'anomenada «clàusula Buy American», incorporada a un projecte de l'Administració Obama de reactivació de l'economia dels Estats Units. Contenia mesures per a finançar amb recursos públics determinades obres d'equipaments i infraestructures —en la línia, doncs, de polítiques expansives keynesianes—, però hi figurava una clàusula que lligava la concessió de recursos públics a la utilització de determinats materials produïts als Estats Units. Quan alguns països van posar en relleu que aquesta discriminació entre productes per la seva nacionalitat anava en contra dels acords comercials signats pels Estats Units, la resposta va ser afegir un text semblant a «sempre que això no vagi contra els acords subscrits pels Estats Units» en la clàusula: se salvava jurídicament l'objecció però el «tarannà» polític quedava clar.

En el moment de redactar aquestes línies (novembre de 2016) havia augmentat l'expectació respecte al tarannà que podia adoptar el Govern federal dels Estats Units a partir del 2017, a la vista que les declaracions i anuncis de mesures de caire proteccionista havien sigut més pronunciats i rotunds del que era habitual (si bé, a l'efecte de captació de vots, una certa retòrica contra el lliure comerç és habitual en les campanyes electorals als Estats Units i altres indrets). En cas de confirmar-se una orientació més proteccionista dels Estats Units, la incògnita següent venia referida a les respostes dels altres principals actors del comerç internacional. Alguns recorden que l'escalada proteccionista a la dècada del 1930 va tenir l'inici en un aranzel molt proteccionista dels Estats Units, que va ser seguit per altres països, mentre que d'altres apunten al fet que les noves realitats comercials i productives internacionals contenen en l'actualitat molts més elements d'interdependències que, com s'ha vist sobretot en els apartats 6 a 9 d'aquest mòdul, han portat a revisions de l'argumentari proteccionista tradicional. En tot cas, aquest és un tema cabdal al qual caldrà prestar atenció en un futur proper.

Proteccionisme de baixa intensitat

L'acumulació de mesures amb impactes fàcticament proteccionistes —que establien asimetries entre productes o serveis nacionals i estrangers— ha generat una acumulació de «proteccionisme gris» o «proteccionisme de baixa intensitat», que alguns han comparat amb els efectes del colesterol: una lenta acumulació d'obstacles a la circulació que va obstruint els fluxos (comercials) de manera lenta però acumulativa.

Resum

Malgrat les bones raons a favor del comerç internacional presentades en el mòdul «Per què comerç internacional?», històricament han estat molt freqüents les discriminacions que miraven d'afavorir les indústries nacionals enfront de les estrangeres, que configuraven l'anomenat proteccionisme. Fins i tot en el món global actual, en què s'ha avançat significativament en la reducció de mesures comercials proteccionistes, no s'ha arribat a un total del lliure comerç, i la situació des de la crisi del 2008 ha generat noves temptacions i tensions proteccionistes. Es tracta, doncs, d'una dinàmica entre lliure comerç i proteccionisme que és recurrent al llarg del temps.

L'arancel és l'eina proteccionista més clàssica. Afavoreix els productors nacionals però perjudica els consumidors, a més de generar, com tots els impostos, una recaptació per a les arques públiques. L'efecte net és negatiu, almenys per a un país petit sense capacitat d'influència sobre els preus mundials, però la asimetria d'incentius i la capacitat de pressió entre productors i consumidors ajuden a entendre la perdurabilitat dels aranzels. Un país gran pot fer servir l'arancel per a importar més barat —desplaçant al seu favor la relació d'intercanvi—, però aquest efecte positiu no justifica una protecció aranzel·lària gaire elevada. Altres mesures tradicionals, com les quotes o restriccions d'exportacions, tenen efectes similars, que es poden analitzar i comparar per analogia amb els aranzels.

El ventall d'argumentacions i mesures proteccionistes és molt ampli. Inclou des de formulacions utilitzades històricament, com la de indústria naixent, fins a les derivades de les eventuais implicacions del comerç sobre els mercats de treball, d'especial actualitat. Mesures de *defensa comercial* i consideracions monetàries i estratègiques també han tingut i tenen importància.

Així com que les negociacions comercials des de la Segona Guerra Mundial es van adreçar a reduir les formes més tradicionals de proteccionisme, durant la recessió del principi del 1980 van guanyar presència les anomenades polítiques comercials estratègiques. Eren mesures que, mitjançant plantejaments que no eren directament sobre temes comercials —sinó que, per exemple, feien referència a polítiques de defensa o de foment de l'R+D, o a polítiques de foment industrial—, acabaven tenint impactes asimètrics, favorables a les empreses nacionals i adversos als competidors estrangers.

Una part significativa dels *trade costs*, costos associats al comerç internacional, són els associats amb els transports i amb la logística de les mercaderies quan arriben al país estranger i han de passar duanes. Semblaven uns costos tècnics

de menor importància, però alguns trets del comerç modern han revalorat la importància de simplificar aquests costos mitjançant les mesures de «facilitació del comerç».

Als darrers temps han guanyat també protagonisme les anomenades mesures de precaució en forma de normes adreçades a donar garanties de qualitat tècnica, sanitària i/o mediambiental, per exemple, als consumidors i usuaris de béns i serveis, en principi tant nacionals com importats. El temor a una reducció d'aquestes garanties ha estat una de les raons d'una creixent desconfiança de sectors de consumidors i ciutadans respecte a més avenços en la liberalització comercial, com els associats als acords megaregionals d'àmbit atlàntic o pacífic. Però es discuteixen els límits entre una precaució raonable i desitjable i la seva eventual utilització com a eina proteccionista.

La proliferació de cadenes globals de valor ha canviat alguns plantejaments en el debat entre defensors del lliure comerç i proteccionistes. Ara les empreses tenen instal·lacions a diferents països amb complementarietats d'interessos — i més incentius per a evitar traves a les transaccions internes en la cadena de valor—, mentre que són els consumidors, com ja s'ha dit, els que demanen garanties. A més, en el cas de components que han de passar diverses fronteres fins a arribar a configurar el producte final, un aranzel (o mesura similar) veu multiplicat el seu efecte proteccionista, de manera que les empreses globals pressionen per a reduir-los o eliminar-los. No totes les empreses tenen aquest format, la qual cosa provoca unes divergències d'interessos addicionals dins de cada país.

Com en altres moments de recessions i dificultats econòmiques, la crisi del 2008 ha reactivat temptacions proteccionistes. Malgrat els compromisos formals d'entitats com el G20, les mesures de «proteccionisme de baixa intensitat» han tingut una certa importància, encara que, ni de bon tros, la gravetat que varen tenir a la dècada del 1930. En tot cas, el debat sobre la dialèctica entre lliure comerç i proteccionisme continua obert avui, com en tants altres moments de la història.

Activitats

1. Seguiu l'evolució de les mesures proteccionistes a partir dels documents de l'Organització Mundial de Comerç, que monitoren les polítiques comercials: https://www.wto.org/english/tratop_e/tptr_e/trade_monitoring_e.htm.

Analitzeu l'evolució de la quantitat i la tipologia de mesures proteccionistes i les valoracions que se n'efectuen.

Seguiu també l'agenda i els resultats de les negociacions de les conferències ministerials recents (Bali 2013, Nairobi 2015) i de la d'Argentina (2017) i les eventuals successives. Discutiue-ne els compromisos i l'efectivitat.

2. Seguiu els informes sobre comerç internacional de Global Trade Alert a <http://www.globaltradealert.org/>.

Analitzeu l'evolució de la quantitat i la tipologia de les mesures proteccionistes i de les liberalitzadores, els principals països que les prenen o que se'n veuen afectats i el tipus de productes. Valoreu l'escenari que es planteja respecte a les tensions entre liberalització comercial i mesures restrictives.

3. Busqueu les declaracions finals de les cimeres del G20 des del 2008 fins a l'actualitat, bé en el web del G20, bé en el web que manté sobre el G20 la Universitat de Toronto: <http://www.g20.utoronto.ca/>.

Seguiu les referències al comerç internacional, en especial les declaracions respecte a evitar el proteccionisme i mantenir obert el comerç internacional, i les respostes a les mesures proteccionistes adoptades.

4. Des del gener de 2017 una nova Administració als Estats Units pot posar en marxa mesures proteccionistes en cas de complir el que es va afirmar en la campanya electoral. Seguiu la política comercial dels Estats Units i les seves repercussions a altres països i àrees comercials i les respostes que hi donen aquests països i àrees.

Exercicis d'autoavaluació

1. Un aranzel...

- a) distorsiona l'eficiència en el consum i la producció però pot millorar la relació d'intercanvi.
- b) millora l'eficiència en el consum i la producció encara que perjudiqui la relació d'intercanvi.
- c) millora l'eficiència en el consum, però empitjora la de la producció.
- d) empitjora l'eficiència en el consum, però millora la de la producció.

2. Quan el Govern de França va obligar que tots els vídeos japonesos que es volguessin introduir a França ho fessin per la petita duana de Poitiers, alentint-ne la tramitació...

- a) imposava un subsidi a l'exportació dels vídeos francesos.
- b) imposava un aranzel als vídeos japonesos.
- c) imposava una quota als vídeos japonesos.
- d) imposava una barrera no aranzelària als vídeos japonesos.

3. L'argument de les economies d'escala dinàmiques o de protecció en la indústria naixent...

- a) no s'havia aplicat mai fins que ho va fer el Japó.
- b) va ser utilitzat pels Estats Units i Alemanya al segle passat.
- c) és una de les novetats del comerç intraindustrial.
- d) Cap de les opcions anteriors.

4. Les polítiques comercials estratègiques actuen sovint...

- a) per via d'aranzels, però no per via de restriccions quantitatives.
- b) per via de restriccions quantitatives, però no per via d'aranzels.
- c) per via de polítiques industrials i tecnològiques.
- d) Cap de les opcions anteriors.

5. Per tal d'entendre a la pràctica les polítiques comercials, és important...

- a) adonar-se dels efectes sobre la distribució de la renda d'aquestes polítiques.
- b) maximitzar sempre el benestar nacional global.
- c) tenir en compte sobretot la preocupació dels polítics pel llarg termini.
- d) Cap de les opcions anteriors.

6. Un aranzel aplicat per un país gran, amb capacitat per a influir sobre la seva relació d'intercanvi,...

- a) és proporcionalment més perjudicial per al país gran que l'aplica que per a un de petit.
- b) pressiona a l'alça el preu en els mercats mundials del producte que importa el país que imposa l'aranzel.
- c) pressiona a la baixa el preu en el mercat mundial del producte que importa el país que imposa l'aranzel.
- d) Cap de les opcions anteriors.

7. Les mesures per a facilitar el comerç...

- a) guanyen pes en un món de cadenes globals de valor.
- b) tenen una importància marginal especialment en un món de baixos aranzels.
- c) no han estat objecte de negociació al si de l'OMC.
- d) Cap de les opcions anteriors.

8. Un exemple de mesura de precaució —i en principi no de protecció— seria...

- a) un aranzel.
- b) un subsidi a l'exportació dels productes agrícoles nacionals.
- c) una prohibició d'importar productes agrícoles tractats amb fertilitzants contaminants.
- d) Cap de les opcions anteriors.

9. La proliferació de les cadenes globals de valor...

- a) ha afeblit alguns arguments proteccionistes atesa la complementarietat que estableixen entre interessos de diversos països.
- b) ha contribuït al fet que els recels al lliure comerç vinguin més dels consumidors que de les empreses.
- c) ha reforçat el paper de les mesures per a facilitar el comerç.
- d) Totes les opcions anteriors.

10. Des que va esclatar la crisi el 2008 fins avui...

- a) el compromís del G20 amb el lliure comerç ha estat més feble que la resposta que els principals països varen donar durant la crisi del 1929.
- b) es detecta que han continuat alguns avenços en la liberalització però també han aparegut mesures amb potencial proteccionista.
- c) la Xina ha mantingut el lliure comerç però els Estats Units i Europa no.
- d) Cap de les opcions anteriors.

Solucionari

Exercicis d'autoavaluació

1. a

2. d

3. b

4. c

5. a

6. c

7. a

8. c

9. d

10. b

Glossari

acord general sobre aranzels duaners i comerç (GATT) *m* Acord inicialment subscrit el 1947 en fracassar la creació de la International Trade Organization que incorporava els principis de multilateralisme i no-discriminació en les negociacions i concessions comercials. Es va estendre progressivament a nous membres i àmbits, i va ser el marc de les negociacions comercials multilaterals, especialment les anomenades rondes. La ronda Uruguai (1986-1993) va acabar amb un acord que integrava el GATT dins la nova Organització Mundial de Comerç (OMC).

aranzel *m* Impost a les importacions.

barrera no aranzelària *f* Obstacle que un país pot imposar als productes provinents de l'estranger per vies diferents de l'aranzel (per exemple, restriccions quantitatives com quotes, problemes administratius a la importació, etc.).

desplaçament de rendes *m* Objectiu dels governs quan donen suport a empreses nacionals per tal d'aconseguir que aquestes accedeixin als beneficis o rendes derivades de la competència imperfecta en el mercat mundial.

política comercial *f* Conjunt de mesures dels governs per tal d'interferir en el lliure joc del comerç internacional, normalment en defensa dels productors nacionals.

política comercial estratègica *f* Conjunt de mesures que mira d'aconseguir el resultat de la política comercial, és a dir, afavorir les empreses nacionals, però mitjançant vies més subtils i/o indirectes (per exemple, polítiques industrials, tecnològiques, de compres públiques), i que habitualment mira d'influenciar el comportament dels rivals de les empreses nacionals.

proteccionisme *m* Conjunt de mesures i actituds de restricció del lliure comerç, normalment amb l'argument de protegir els interessos nacionals (els productors nacionals).

quota *f* Limitació o restricció a la quantitat de producte estranger que es pot importar a un país durant un període determinat.

restricció voluntària d'exportacions (VER) *f* Limitació quantitativa de les exportacions d'un país a un altre, normalment pactada o «suggerida» per l'importador; aquest aconsegueix de limitar l'impacte dels productes importats sobre els fabricants nacionals, i l'exportador pot aconseguir unes rendes derivades de l'increment de preu associat a l'escassetat artificial generada per la VER.

Bibliografia

Per a actualitzar i ampliar:

Els capítols sobre polítiques comercials dels dos manuals de referència, de Krugman-Obstfeld-Melitz i Feenstra-Taylor, són bones ampliacions dels continguts d'aquest mòdul.

Els documents esmentats en les activitats 1 i 2 ofereixen interessants seguiments de les mesures proteccionistes adoptades als darrers anys i valoracions valuoses.

Un bon plantejament de les novetats en matèria de polítiques comercials el podeu llegir en l'obra següent:

Lamy, Pascal (2015). *The New World of Trade, The Third Jan Tumlir Lecture*. ECIPE. Disponible a <http://www.ecipe.org/app/uploads/2015/05/JAN-Tumlir-POLICE-Essays-%E2%80%9420151.pdf>.

El *World Trade Report 2012* de l'OMC es dedica monogràficament a les mesures distorsionadores no aranzelàries del comerç internacional, tant les que afecten mercaderies com les referides als serveis:

WTO (2012). *World Trade Report 2012 - Trade and Public Policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st Century*. Disponible a http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr12_e.htm.

Una enquesta sobre els impactes de les mesures proteccionistes la podeu consultar en l'obra següent:

Goldberg, P.; Pavcnik, N. (febrer 2016). «The Effects of Trade Policy». *NBER working paper 21957*. Disponible a <http://www.nber.org/papers/w21957>.

Un article del butlletí mensual del Banc Central Europeu del juliol de 2013 analitza i valora les tensions proteccionistes:

BCE (juliol 2013). «Is there a risk of a creeping rise in protectionism?», *Butlletí Mensual del Banc Central Europeu* (pàg. 87-98). Disponible a <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/mo-bu/mb201307en.pdf>.

El paper creixent de les mesures de facilitació del comerç són el tema monogràfic del *World Trade Report 2015* de l'OMC: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr15_e.htm

Informes recents del World Economic Forum sobre la importància de facilitar el comerç en un context de cadenes globals de valor:

Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities. Accessibles a http://www3.weforum.org/docs/WEF_SCT_EnablingTrade_Report_2013.pdf.

Un altre informe:

Global Enabling Trade Report 2016: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf

Obres amb aplicacions i implicacions pràctiques:

WTO. (novembre 2016). *Trade costs and inclusive growth*, Accessible a https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/publ_14nov16_e.htm.

Els documents sobre GVC esmentats en la bibliografia del mòdul «Per què comerç internacional?» contenen anàlisis amb casos sobre com es veuen afectades les polítiques comercials pel paper més rellevant de les cadenes globals de valor.

Sobre els impactes en ocupació i salaris, font de tensions proteccionistes:

Autor, D.; Dorn, D.; Hanson, G. (2016). «The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade». *Am. R. Ec. 2016*. Accessible a <http://www.ddorn.net/papers/Autor-Dorn-Hanson-ChinaShock.pdf>.

Sobre el paper de les GVC respecte a la distribució dels llocs de treballs i tipologies d'ocupacions:

Timmer, Marcel; Erumban, Abdul; Los, Bart; Stehrer, Robert; de Vries, Gaaitzen (2014). «Slicing the Global Value Chains». *Journal of Economic Perspectives*, (primavera 2014). Accessible a <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.28.2>.