



**Universidad**  
Zaragoza

# Trabajo Fin de Grado

Política de Comercio Exterior y la relación de la  
economía española con el resto del mundo

Autor

Elena Nagore Frontiñán

Tutora

María Amor Díez-Ticio Duce

Facultad de Derecho  
2018



ÍNDICE.....	3
LISTADO DE ABREVIATURAS.....	5
I. INTRODUCCIÓN.....	7
1. Cuestión tratada en el Trabajo Fin de Grado.....	7
2. Razón de la elección del tema y justificación de su interés.....	7
3. Metodología seguida en el desarrollo del trabajo.....	7
II. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LIBRE COMERCIO.....	8
1. Libre comercio.....	8
2. Teorías de comercio.....	9
2. 1. Teorías tradicionales.....	10
A) <i>Ventaja absoluta</i> .....	10
B) <i>Ventaja comparativa</i> .....	10
C) <i>Modelo Heckscher-Ohlin</i> .....	12
2. 2. Las nuevas teorías del comercio internacional.....	14
III. ANÁLISIS DE LAS NORMAS DE RESTRICCIÓN AL LIBRE COMERCIO.....	18
1. Política comercial.....	18
2. Medidas arancelarias.....	18
2. 1. Aranceles.....	18
2. 2. La política arancelaria.....	20
3. Medidas no arancelarias.....	20
3. 1. Limitaciones cuantitativas.....	21
3. 2. Medidas fiscales.....	22
3. 3. Medidas de defensa comercial.....	23
IV. RELACIONES COMERCIALES DE ESPAÑA CON EL RESTO DEL MUNDO.....	25
1. Evolución histórica del comercio exterior en España.....	25
1. 1. Origen del comercio internacional.....	25
1. 2. Evolución del comercio exterior en España y Política Comercial.....	27
1. 3. Mejorar el Mercado Único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas.....	29
2. Exportaciones e importaciones de mercancías.....	30
V. CONCLUSIÓN.....	34
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	38



## **LISTADO DE ABREVIATURAS**

CEE Comunidad Económica Europea

CE Comunidad Europea

COREPER Comité de Representantes Permanentes

FATS Foreign Affiliates in the Service Sector Statistics

GATT Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio

ICEX Instituto Español de Comercio Exterior

OCDE Organización para la Cooperación y el Desarrollo

OMC Organización Mundial del Comercio

OPEP Organización de Países Exportadores de Petróleo

PIB Producto Interior Bruto

PYMES Pequeñas y Medianas Empresas

REPER Representación Permanente de España ante la Unión Europea

TFUE Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

UE Unión Europea

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development



## **I. INTRODUCCIÓN**

### **1. CUESTIÓN TRATADA EN EL TRABAJO FIN DE GRADO**

El presente trabajo analiza los efectos derivados del proceso de liberalización del comercio internacional, es decir, de la apertura de las economías nacionales a un mercado global, una dinámica que se ha intensificado desde las últimas décadas del siglo XX a consecuencia del desarrollo de los transportes y la tecnología que han traído consigo la conformación de lo que McLuhan denominó “la aldea global”.

El análisis abarca diversas cuestiones: en primer lugar, el marco teórico a partir del cual poder entender las causas del proceso de liberalización, cómo se lleva a cabo y cómo ha evolucionado con el paso del tiempo; en segundo lugar, cuál es la situación actual del comercio internacional y las principales medidas para que este se desarrolle de una forma justa, tanto para las empresas como para el consumidor. También analizará la Política Comercial de la Unión Europea y cómo ésta repercute en España. Por último, se muestra cuál es la posición que ocupa hoy España en términos de flujos de comercio internacional. El objetivo último de este trabajo es, por tanto, entender cuáles son los efectos de la liberalización económica, tanto a nivel internacional como a nivel nacional. Para ello, analizaremos las relaciones comerciales entre España y el mundo en la actualidad, tomando como muestra los datos más recientes disponibles en las estadísticas.

### **2. RAZÓN DE LA ELECCIÓN DEL TEMA Y JUSTIFICACIÓN DE SU INTERÉS**

El austríaco Ludwig von Mises dijo: «En un mundo de libre comercio y democracia, no hay incentivo para la guerra y la conquista». La economía es una de las principales razones por las que las cosas ocurren en el mundo, por lo tanto, vale la pena pararse a pensar sobre el desarrollo de la economía desde el punto de vista de la evolución desde el proteccionismo hasta la apertura de comercio de los países que desembocan en una economía global liderada por el libre comercio.

### **3. METODOLOGÍA SEGUIDA EN EL DESARROLLO DEL TRABAJO**

Este trabajo está dividido en tres partes. La primera ofrece una visión más teórica y general, en la que se analizan de forma cronológica las principales teorías económicas sobre libre comercio. Se encuentran divididas en dos grupos: las teorías tradicionales y las nuevas teorías del comercio internacional. La segunda parte consiste en un análisis de las normas que

restringen el libre comercio. Para eso, se comienza explicando en qué consiste la Política Comercial, a continuación se explica de forma concreta las medidas arancelarias, no arancelarias y las medidas de defensa comercial. Para ello he consultado manuales y artículos disponibles en internet que presentan una síntesis de las principales teorías de comercio internacional. La última parte sería la más concreta. En ella se presentan algunos datos recientes sobre importaciones y exportaciones de mercancías, para disponer de un mayor conocimiento de las principales relaciones comerciales de España con otros países. Las fuentes consultadas para ello son de carácter internacional como la Organización Mundial del Comercio y también nacional, como la consulta de la web del Gobierno de España sobre el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Tras explicar los instrumentos de política comercial y analizar las cifras que muestran el papel de España en la economía global, por último se expone la representación que ostenta España en la Política Comercial Europea.

## **II. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LIBRE COMERCIO**

### **1. LIBRE COMERCIO**

«La liberalización del comercio ofrece nuevas oportunidades de comerciar a las empresas que están en condiciones de exportar y, a través de las importaciones, brinda acceso a los consumidores a una gran variedad de productos más baratos»<sup>1</sup>. El libre comercio entendido, en el ámbito del comercio exterior, implica la eliminación de barreras artificiales al comercio entre individuos y empresas de diferentes países. En este apartado analizaremos la relación que existe entre la apertura de un país al libre comercio y el crecimiento económico.

El artículo de Fernando Gómez Avilés-Casco de la revista *Política Exterior* ofrece una visión general sobre esta relación. El autor califica el librecambio como beneficioso pues origina un aumento de la competitividad y supone un instrumento para evitar elevaciones artificiosas de precios. Añade que, aunque tradicionalmente el proteccionismo se escuda en que permite salvar empleos, la realidad es que ese mantenimiento del empleo es solo temporal y supone perjudicar al consumidor y al demandante industrial de los productos protegidos, junto con

---

<sup>1</sup> OMC, Informe sobre el comercio mundial 2008: El comercio en un mundo en proceso de globalización.

una pérdida global de eficiencia<sup>2</sup>. Y es que a lo largo de la historia se puede apreciar que el proteccionismo agudiza las etapas recesivas de las economías y dificulta su superación.

El impacto positivo que produce la apertura de una economía cerrada al libre comercio lo encontramos en lo sucedido tras el tratado bilateral que eliminó los aranceles entre Estados Unidos y Vietnam en 2001. McCaig descubrió que durante los siguientes tres años, el valor de la ropa y los accesorios enviados de Vietnam a Estados Unidos aumentó en un 277 por ciento, y el nivel de pobreza en Vietnam se redujo del 28,9 por ciento al 19,5 por ciento, dos veces más rápido de lo que había caído en los cuatro años anteriores<sup>3</sup>. Lo suficiente para sacar a unos siete millones de personas de la pobreza<sup>4</sup>. Basándonos en los resultados anteriores, cabe asegurar que la apertura del comercio pese a tener algunos efectos aparentemente negativos en la economía de un país, a largo plazo va a suponer un aumento del bienestar mundial. Y al hacer balance de las mejoras de la economía a nivel internacional y el perjuicio que supone a corto plazo en la economía de un único país, lo más sensato sería considerar el libre comercio como algo positivo.

## 2. TEORÍAS DE COMERCIO

El siguiente apartado tiene como objetivo de presentar las teorías de comercio internacional más importantes. Estas teorías tratan de dar una explicación al por qué los países comercian entre sí, en lugar de limitarse a una economía cerrada y proteccionista. Estas teorías pueden dividirse en tres grupos que responden a un orden cronológico: la teoría tradicional del comercio y la “nueva” teoría del comercio internacional que concluye con los conocidos como modelos novísimos que incorporan las diferencias entre empresas. Hay que señalar que estas teorías que se presentan a continuación no son excluyentes entre sí, sino complementarias. Las relaciones comerciales no pueden ser explicadas por una sola causa<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> GÓMEZ AVILÉS-CASCO, F. “Libre comercio y crecimiento económico” *Política Exterior*, Vol. 8, No 37, 1994, pg 119-132.

<sup>3</sup> MCCAIG, B. 2011. "Exporting out of poverty: Provincial poverty in Vietnam and U.S. market access," *Journal of International Economics*, 85(1), pp. 102-113.

<sup>4</sup> POPPER, N. “¿Cuanto sabemos en realidad sobre el impacto del libre comercio?” *The New York Times*.

<sup>5</sup> GÓNZALEZ BLANCO, R. “Diferentes teorías del comercio internacional” *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, ICE*, enero-febrero 2011. N° 858.

## 2. 1. Teorías tradicionales

### A) *Ventaja absoluta*

Adam Smith en su obra *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* afirma que la riqueza real depende de la capacidad productiva de cada país. De modo que la teoría de la ventaja absoluta se sostiene en la idea de que cada país tiene una ventaja absoluta, es decir, que puede producir un bien de forma más eficiente, respecto a otros países. Esta ventaja produciría una especialización en cada país que en el conjunto del comercio mundial supondría un aumento de la producción.

Esta teoría se muestra sencilla y válida, pero presenta puntos débiles. Esto se debe a que la especialización de un país en un sector productivo supondría un aumento de la mano de obra de dicho sector, porque la relación entre el valor de la mano de obra y el precio al que se vende el producto es más rentable que en otros sectores. Así, aumentaría la oferta, hasta que descendiera el valor del trabajo, finalmente estaríamos ante una situación en la que el precio bajaría y la mano de obra terminaría por abandonar el sector. Otro problema sería qué sucede con aquellos países que no tuvieran una clara ventaja de producción respecto de los demás, esto se tratará en el siguiente apartado.

### B) *Ventaja comparativa*

Tras esta primera aproximación de la Economía Política de Adam Smith, a principios del siglo XVIII, Robert Torrens y David Ricardo apuntaron que para que el comercio internacional impulse el bienestar de los países, es suficiente con que las diferencias de costes sean relativas y no necesariamente absolutas. Así, Ricardo postuló que cuando los países tienen costes de producción distintos siempre habrá un motivo para el intercambio comercial, dado que ambos tendrán una ganancia si se especializan en aquellos bienes en los que registran costes comparados de producción menores. Aquel país que no posea una ventaja absoluta sobre los demás deberá especializarse en la producción y exportación del producto cuya desventaja sea inferior.

Para explicar la teoría de la ventaja comparativa y cómo resulta provechosa para los países implicados, el economista inglés utiliza los siguientes supuestos: existen dos países y dos productos; el precio de la mercancía se determina en función del número de horas de trabajo necesarias: el trabajo es el único factor productivo y se supone móvil en el interior del país e

inmóvil entre países; los costes unitarios son constantes; no existen costes de transporte ni trabas al intercambio internacional.

Partiendo de estos supuestos, la teoría de la ventaja comparativa indica que un país exportará la mercancía que supone un menor coste relativo, en términos de la otra mercancía. Se puede explicar con un supuesto en el que existen dos países A y B, y dos mercancías X e Y. El país A ostenta la ventaja absoluta de las dos mercancías en cuanto a costes en la producción de ambas mercancías. Pero teniendo en cuenta la ventaja comparativa de los costes, resultaría más beneficiosa para ambos países si A se encargase de la producción y exportación de la mercancía X y B en la de la mercancía Y, que cada país se especializara en producir un bien. De forma que:

$$\frac{A_x}{A_y} < \frac{B_x}{B_y}$$

Siendo  $A_x$  y  $A_y$  la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de mercancía del producto X e Y respectivamente en el país A. Y siendo  $B_x$  y  $B_y$  la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una unidad de mercancía de X e Y respectivamente en el país B. De esta manera, teniendo en cuenta los supuestos planteados y que esta teoría se debe desarrollar en un escenario en el que no existe comercio internacional, la teoría de la ventaja comparativa nos demuestra el patrón de comercio internacional que llevaría a los países a un aumento de bienestar. Este aumento se desarrollaría gracias a un aumento de la producción y del consumo de ambas mercancías gracias a la especialización productiva<sup>6</sup>.

En definitiva a cerca de esta teoría se podría decir que David Ricardo, perfecciona la teoría de la ventaja absoluta con la teoría de la ventaja comparativa, así un país exportara el bien que produce menor coste relativo, el autor en su libro lo explica así: «dos hombres pueden hacer zapatos y sombreros y ser uno superior al otro en ambas ocupaciones; pero el primero haciendo sombreros puede aventajar al segundo en un 20 por 100, y haciendo zapatos en un 33 por 100, en este caso ¿no sería interesante para ambos que el primero hiciera zapatos únicamente y el segundo sombreros?»<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> BAJO O., *Teorías del Comercio Internacional*, Barcelona : Antoni Bosch, 1991.

<sup>7</sup> RICARDO D., *The Principles of Political Economy and Taxation*, 1975, página 112.

La teoría de David Ricardo únicamente contempla el intercambio de mercancías entre países teniendo en cuenta la oferta de las mismas. Será John Stuart Mill quien introduzca la demanda en el modelo. Este autor afirma que la relación real de intercambio viene determinada por la llamada demanda recíproca. Esto sería que la relación real de intercambio de equilibrio sería para cada mercancía el punto en el que la demanda de importaciones de un país y la oferta de exportaciones de otro se igualasen. De forma que si esto no fuera posible, el precio de la mercancía en exceso de demanda aumentaría mientras que el de la mercancía en exceso de oferta descendería hasta que alcanzase una relación de precios de equilibrio. Así pues, la situación que supondría mayor beneficio para ambos países sería aquella en la que la relación real de intercambio de equilibrio se encontrara más alejada a la de la relación interna de precios. Remitiendo a la fórmula anteriormente citada, cuanto más se aproxime la relación real de intercambio  $B_x/B_y$ , las importaciones del país A serán de menor precio en términos de exportaciones lo que resultaría beneficioso para este país <sup>8</sup>.

### C) *Modelo de Heckscher-Ohlin*

Si bien la teoría de David Ricardo resultó generalmente aceptada, esta no explica la razón por la que los costes relativos son diferentes entre los países. Ello dio lugar a la aparición de diversas explicaciones, siendo la siguiente teoría la más influyente, que se desarrolla teniendo en cuenta el principio de ventaja comparativa en relación con los diferentes factores de producción.

Los economistas suecos, Eli Heckscher y su discípulo Bertil Ohlin, elaboran un modelo matemático de equilibrio general del comercio internacional. B. Ohlin afirma que es la distinta dotación factorial la causa fundamental de las diferencias de costes comparativos y, por lo tanto, del intercambio. El enfoque de este teorema se basa en que los bienes emplean los factores de producción con distinta intensidad relativa: en trabajo, capital o recursos naturales. El modelo Heckscher-Ohlin parte de una serie de supuestos: existen dos países, dos bienes y dos factores productivos (trabajo y capital); los bienes son móviles entre países mientras que los factores productivos se mueven sin costes dentro del país pero son inmóviles entre países; las funciones de producción son constantes a escala y productos marginales

---

<sup>8</sup> BAJO O., *Teorías del Comercio Internacional*, Barcelona : Antoni Bosch, 1991.

decrecientes para ambos factores; los factores productivos se utilizan con diferente intensidad en la producción de cada bien; existe competencia perfecta; en cuanto a la demanda, si los precios son los mismos se consumirán los dos bienes en las mismas proporciones independientemente del nivel de renta en ambos países.

A partir de estos supuestos, un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso. Hasta ahora, solo se ha tratado la “definición física”, en la que nos basamos en la cantidad de capital o trabajo, ahora bien, si nos fijamos en las remuneraciones de los factores, nos encontramos con la definición alternativa llamada la “definición de precios” que tiene más que ver con la variación del precio de los factores de producción en función de oferta y demanda.

De este modelo se han deducido otras tesis que suponen implicaciones para las retribuciones de los factores. Según el teorema de la igualación del precio de los factores el libre comercio iguala el precio de los productos y el precio de los factores entre dos países, así el comercio sirve como un sustituto a la movilidad internacional de factores. El teorema Stolper-Samuelson, según el cual un aumento del precio relativo aumenta la retribución real del factor utilizado intensivamente y disminuye la retribución real del otro bien. Rybczynski con su teorema expone que si suponemos que los precios de los bienes se mantienen constantes, y se produce un aumento de la dotación de un factor, tiene como consecuencia un aumento mas que proporcional de la producción del bien que utiliza ese factor con relativa intensidad y una disminución absoluta de la producción del otro bien.

Por último llama la atención que esta teoría es coherente en cuanto a aquellos bienes que precisan de factores productivos tales como recursos naturales, pero no se aplica tan bien en cuanto a las ventajas comparativas en la producción industrial. Podemos verlo con el ejemplo de España que exporta productos como el aceite de oliva, las naranjas o los tomates gracias a el clima y la tierra; e importa hidrocarburos de países como Nigeria y Argelia. Pero por otro lado, exporta e importa maquinaria industrial, automóviles, productos químicos, etc. sin guiarse por el teorema H-O<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> GÓNZALEZ BLANCO, R. “Diferentes teorías del comercio internacional”... cit. pg. 108-109.

## 2. 2. Las nuevas teorías del comercio internacional

La teoría clásica del comercio internacional no abarca lo suficiente como para explicar los flujos comerciales entre países. Y hasta hace poco tiempo no se ha examinado el comercio internacional desde otro enfoque, pero el incremento de los intercambios comerciales ha llevado a los economistas a elaborar nuevas teorías. La teoría de la ventaja comparativa explica que el comercio internacional aumentará, en función del aumento de la diferenciación de los países en cuanto a tecnología y factores, este sería el comercio interindustrial. Sin embargo, los datos estadísticos demuestran que se realizan más intercambios comerciales entre países con dotaciones factoriales similares. Este sería el denominado comercio intraindustrial<sup>10</sup>. De hecho, entre países desarrollados se producen muchos flujos comerciales intraindustriales.

Las teorías tradicionales del epígrafe anterior desarrollaban modelos teóricos basados en el modelo de competencia perfecta que después se contrastaban para ver si se ajustaban a la realidad. El proceso se invierte en el caso de las nuevas teorías de comercio ya que primero se realizan estudios empíricos que evidencian la importancia del comercio intraindustrial y después surge la necesidad de desarrollar una nueva base teórica<sup>11</sup>.

Los rasgos del Comercio Mundial cambian a partir de la Segunda Guerra Mundial. En primer lugar se observa un crecimiento del comercio intraindustrial, relaciones comerciales, que salvo excepciones, las teorías tradicionales no eran capaces de explicar<sup>12</sup>. La diferenciación del producto constituye uno de los rasgos fundamentales que caracterizarían al comercio intraindustrial. Se ha producido que países industriales exporten e importen simultáneamente productos pertenecientes a una misma industria. Esto se debe a que las empresas ofrecen diferentes variedades de producto, de diferente calidad o nivel de servicios; o diferentes atributos (marca, diseño, etc.). La demanda de diferenciación por parte de los consumidores

---

<sup>10</sup> Se entiende por comercio intraindustrial aquel que tiene lugar cuando un país exporta e importa, en un mismo período, productos que pertenecen al mismo sector o industria, de modo que, por ejemplo, España exporte e importe vehículos.

<sup>11</sup> Algunos estudiosos del comercio intraindustrial serían Bela Balassa (1966), Grubell (1970) o Abd-El Rahman (1986).

<sup>12</sup> Dentro del comercio intraindustrial, existe un tipo de comercio que puede explicarse mediante la ventaja comparativa. Este es aquel que comercia con productos sustitutivos en su consume pero diferenciados en sus *inputs*. Por ejemplo, sillas de madera y sillas de hierro. Este es aquel que comercia con productos sustituibles en su consume pero diferenciados en sus *inputs*. Por ejemplo, sillas de madera y sillas de hierro.

es lo que impulsa este tipo de comercio. En segundo lugar se observa una mayor participación de las empresas multinacionales en el comercio, y las teorías tradicionales tampoco daban una respuesta satisfactoria en este contexto.

En un ambiente de competencia imperfecta donde las empresas multinacionales producen una serie de productos muy importantes y son empresas con grandes cuotas de mercado las nuevas teorías tratan de ofrecer explicaciones de las relaciones comerciales. Se pueden distinguir las teorías neotecnológicas, aquellas basadas en economías de escala y en la diferenciación de productos que están presentes cuando el mercado es de competencia imperfecta.

Las teorías neotecnológicas subrayan que son las diferencias internacionales en las condiciones tecnológicas la fuente de la ventaja comparativa y el comercio internacional. Este nuevo enfoque trata los procesos de generación y transmisión de la tecnología con mayor profundidad, convirtiéndose en una variable endógena del modelo. Tal y como explica Bajo la ventaja comparativa viene determinada por la innovación tecnológica y las decisiones de las empresas en cuanto a la introducción y difusión de la misma. Así «la elección entre exportar o producir en el exterior dependería de la clase de ventaja disfrutada por la empresa en cuestión, junto a los costes de transporte y los aranceles. Si se escoge la exportación, ésta se basaría en la innovación tecnológica [...] continuaría hasta que dicha innovación se difundiera y la producción se extendiera a otros países, bien por parte de productores locales [...] el conocimiento mediante imitación, [...] o bien a través de la inversión en el exterior [...]. Mientras tanto, surgirían nuevas innovaciones tecnológicas, asegurando la continuidad del comercio mundial»<sup>13</sup>.

La presencia de rendimientos crecientes a escala en la producción de un bien, supuesto que no se consideraba en las teorías tradicionales, constituye por sí solo un motivo para que exista comercio internacional. Las economías de escala también son un factor importante para la explicación del comercio intraindustrial, tienen diferentes repercusiones en función de si son internas o externas. Las economías de escala externas en una industria provoca que esté formada por muchas empresas pequeñas y que el modelo de competencia sea perfecta. Sin

---

<sup>13</sup> BAJO O., «Teorías del comercio internacional: una panorámica» *Ekonomiaz*, N° 36, 1996 pg 19.

embargo, las economías de escala internas en las que las grandes empresas tienen ventaja de costes sobre las pequeñas provocan que en una industria se altere la competencia y se vuelva imperfecta.

Cuando hay economías de escala externas las empresas concentradas en un mercado donde la industria es grande producen con menos costes (como consecuencia, por ejemplo de la utilización conjunta de infraestructuras). En estos casos, los países exportarían aquellos bienes que se localicen en la industria donde hay rendimientos a escala creciente. Por otro lado Krugman desarrolla un modelo que relaciona la existencia de economías de escala internas y el comercio internacional. Junto con las ventajas en costes para una empresa adopta otro supuesto como es la existencia de economías de escala internas a la empresa y la preferencia del consumidor por la variedad. El primero nos muestra que si existen, al aumentar la producción, disminuye el coste medio del producto puesto que los costes fijos de la empresa se distribuyen entre más unidades de producción. Y el segundo, que los consumidores prefieren elegir entre distintas variedades de cada producto. Así, puede ser una misma empresa la que produce una variedad de productos que los consumidores consideran diferente de las variedades ofrecidas por la competencia, lo que permite a la empresa tener vierto margen para fijar precios. Pero aunque estas variedades no sean iguales, son sustituibles mutuamente<sup>14</sup>.

De esta manera, si existen dos países similares, con un sector monopolísticamente competitivo, se abren al comercio, las empresas que sólo ofrecen una variedad de producto, pueden ampliar su mercado y reducir costes medios. Aumentan la cantidad de producción, los consumidores pueden elegir entre mayor variedad, el precio disminuye y, por lo tanto, la competencia aumenta.

La discriminación internacional de precios es la práctica que se lleva a cabo en mercados de competencia imperfecta que consiste en que las empresas fijan un precio menor a los productos exportados que a los vendidos en el mercado nacional. Esta práctica se llama comúnmente *dumping*. J. A. Brander y P. Krugman desarrollan un modelo que se explica con la existencia de dos monopolios en dos países, que producen el mismo bien, con los mismos

---

<sup>14</sup> KRUGMAN P. y OBSTFELD M., *Economía internacional: Teoría y política*, Pearson Addison Wesley, 7ª edición.

costes y consumidores de preferencias similares. Existen costes de transportes, de modo que si las dos empresas fijan el mismo precio, el comercio no existiría. Si esas empresas aumentasen la producción disminuirían sus beneficios por que aumentaría la oferta. Pero si existe *dumping* puede existir comercio. Cada empresa tendría un incentivo para exportar vendiendo unidades nuevas a un precio menor, sumando esos beneficios a los que ya tenía en el mercado doméstico. Plantean como causa alternativa al comercio internacional la rivalidad de firmas oligopolísticas, lo que se conoce como «*dumping* recíproco».

Un trabajo empírico ha revelado que desde la mitad de los años noventa las empresas incluso dentro de la misma industria son muy diferentes. Los pioneros Bernard y Jensen motivados por el desconocimiento sobre las empresas a nivel internacional, estudiando el sector manufacturero estadounidense, ofrecen resultados que muestran que solo unas pocas empresas son exportadoras, que dentro de esas empresas, la mayoría de las exportaciones, corresponden a una pequeña parte de las empresas exportadoras y en todos los sectores hay empresas exportadoras. Las empresas exportadoras y las no exportadoras, son bastante diferentes, las primeras tienen mayores dimensiones, mayor productividad, pagan salarios más altos y utilizan trabajadores más cualificados, y son más intensivas en tecnología y capital. Con la liberación del comercio las empresas que tienen menor productividad tienen mayor probabilidad de fracaso y las empresas con más productividad tienen muchas posibilidades de sobrevivir y crecer<sup>15</sup>. Otro resultado es que las empresas exportadoras aumentan la demanda de *inputs* por lo que aumentan los precios, los costes fijos y las empresas poco productivas no sobreviven.

Así vemos como surgen nuevos modelos mediante los que se intentan explicar de forma más ajustada la realidad en la que se encuentra el comercio mundial al romper con las barreras proteccionistas. Estas teorías desde las más simples hasta las que recogen la complejidad de las empresas internacionales, que hoy cuentan con centros de producción en países que suponen menos coste y por lo tanto más beneficio, apuntan a que el libre comercio provoca un efecto positivo a nivel mundial, por lo menos en la teoría y en la forma en la que deberían desarrollarse las importaciones, exportaciones, fabricación de productos y gestión de los

---

<sup>15</sup> GÓNZALEZ BLANCO, R. “Diferentes teorías del comercio internacional”... cit. pg. 114.

factores productivos. Entiendo que el libre comercio evoluciona hacia un futuro mejor estructurado que beneficia al consumidor medio e incentiva al empresario.

### **III. ANÁLISIS DE LAS NORMAS DE RESTRICCIÓN AL LIBRE COMERCIO**

#### **1. POLÍTICA COMERCIAL**

La política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales. Debido al eterno debate entre proteccionismo y libre comercio, nos encontramos con normas que obstaculizan el libre comercio. Esta restricción comercial se realiza a través de medidas, de carácter institucional, impuestas por los gobiernos.

La liberalización comercial conlleva la realización de acuerdos para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes para la eliminación o disminución de las trabas comerciales. Se rige por las reglas de la OMC o por mutuo acuerdo entre los países participantes. Los instrumentos de la política comercial son difíciles de identificar en algunos casos pero suelen clasificarse en dos grandes grupos: los utilizados para frenar las importaciones (barreras arancelarias y no arancelarias) y aquellos que tienen como objetivo fomentar la exportación (ayudas a la exportación, regímenes económicos en aduana, actuaciones institucionales, supresión de barreras a la exportación y supresión del control de cambios a la exportación). De esta forma, los gobiernos regulan los flujos internacionales.

#### **2. MEDIDAS ARANCELARIAS**

##### **2. 1. Aranceles**

Los aranceles son las medidas proteccionistas más antiguas y han sido tradicionalmente una fuente de ingresos para el Estado. El objetivo de este tributo es proteger los productos nacionales, elevando su precio internacional de venta en el mercado interno, y también sirve como incentivo para producir e innovar. Además del efecto principal que produce el arancel, las producciones nacionales se venden a un precio más alto que el mundial sin el arancel, se restringen las importaciones, si el país es grande, la inclusión de un arancel reduce el precio mundial y por último produce ingresos para el Estado. Por lo tanto, el arancel de aduanas es un impuesto indirecto que se recauda con ocasión de la importación y cuya finalidad es

añadir un componente artificial al precio del producto que se importa.<sup>16</sup> Pueden clasificarse en varios tipos:

- El arancel puede ser específico cuando la cantidad a pagar es fija por unidad de bien.
- *Ad valorem*, consiste en un porcentaje del valor en aduana de los bienes importados, sin tener en cuenta las unidades. Garantiza una cierta progresividad en la recaudación, pues cuanto mayor es el valor de la mercancía más cantidad se ha de pagar.
- Existen también los aranceles mixtos que están formados por un derecho *ad valorem* y uno o varios específicos, la suma de ambos dará la cantidad a pagar. Por otro lado, existe el arancel combinado, en el que también se mezclan los dos tipos citados anteriormente, con la singularidad de que el específico actúa como límite máximo o mínimo.

Actualmente la importancia de los aranceles ha disminuido como consecuencia del aumento de la presencia de barreras no arancelarias. Quizás se deba a que si se analizan los efectos de la imposición de aranceles nos encontramos con que suponen un beneficio para los productores y el gobierno de un país a costa de los consumidores.

El arancel altera el bienestar de un país. Según Krugman, el arancel óptimo es aquel que está basado en la idea de que cuando un país desarrollado establece un arancel sobre las importaciones de un producto, este provoca la reducción de la demanda mundial del mismo y una disminución del precio mundial. El país que importe disminuirá en su volumen de comercio pero los precios serán más favorables. El punto óptimo se alcanzará cuando las ganancias que provoquen los términos de importación favorables sean iguales a las pérdidas consecuencia del menor volumen de importación.

En España las mercancías se clasifican arancelariamente asignando un código según el Convenio Internacional de la Organización Mundial de Aduanas o del Arancel Aduanero Común de la Unión Europea.

---

<sup>16</sup> BALLESTEROS ROMAN, A. J. *Comercio Exterior: teoría y práctica*. 2ª edic., Universidad de Murcia.

## 2. 2. La política arancelaria

El arancel debe ser un elemento dinámico para poder cumplir su función protectora, es decir, que sea susceptible de cambio con relativa facilidad. Las medidas pueden ser permanentes: se adoptan en aplicación de la política comercial contractual, al firmar acuerdos con países o grupos de países; y temporales que son las que responden a necesidades coyunturales derivadas de cambios en las expectativas de la producción o la demanda. En cuanto a las medidas temporales, encontramos los contingentes arancelarios. Se entiende por contingente arancelario, la cantidad máxima que pueden alcanzar las importaciones de un producto con beneficio de derechos reducidos o nulos establecidos en un reglamento o disposición, durante un determinado periodo de vigencia. Superados los límites de cantidad o tiempo a tal efecto fijados, quedan restablecidos automáticamente los derechos de aplicación general<sup>17</sup>. Estos contingentes conceden durante un periodo de tiempo determinado la posibilidad de importar una determinada cantidad de mercancía originaria de otro país sin satisfacer derechos arancelarios o siendo estos inferiores a lo que correspondería. Los límites máximos arancelarios (plafond) que son similares a los anteriores, con la principal diferencia de que superada la cantidad tope establecida no se restablece automáticamente el arancel normal, si no que es necesario que se tome una decisión expresa para ella. Y las suspensiones arancelarias que son reducciones totales o parciales de derechos sin limitación cuantitativa de la mercancía a importar; constituyen una excepción a la práctica normal, esto es, al pago de los derechos establecidos en el arancel aduanero común respecto a todos los productos despachados a libre práctica.

Cabe destacar la existencia del Sistema de Preferencias Generalizadas de la UNCTAD, establecido en 1971, gracias al cual los países desarrollados podían conceder preferencias arancelarias a los menos desarrollados sin que cumplieran los principios del GATT.

## 3. MEDIDAS NO ARANCELARIAS

Como consecuencia del GATT y la formación de la OMC, se redujeron las barreras arancelarias, lo que provocó la aparición de nuevas formas de proteccionismo, las barreras no arancelarias y las barreras técnicas. La mayoría de las barreras no arancelarias no pueden ser

---

<sup>17</sup> Circular número 941, de 10 de marzo de 1986, de la Dirección General de Aduanas e Impuestos Especiales, sobre contingentes y límites máximos arancelarios.

catalogadas como medidas proteccionistas, excepto cuando están relacionadas con las imperfecciones del mercado, como las externalidades o la asimetría de la información entre consumidores y productores.

### 3. 1. Limitaciones cuantitativas

Las cuotas a la importación o contingentes cuantitativas son, junto con los aranceles, la medida más utilizada en la restricción del comercio internacional. Una cuota es una limitación, ya sea en valor o cantidad, a la importación de un determinado bien durante un determinado tiempo. Estas medidas consisten en la restricción directa de la cantidad que se puede importar de un bien. Este control se realiza a través de la concesión de licencias a empresas o países. Existe una gran diferencia respecto a los aranceles y es que el Estado no recibe ningún ingreso por la concesión de estas licencias, si no que las ganancias de las exportaciones son para las empresas extranjeras.

Los objetivos de las restricciones cuantitativas son similares a los del arancel, es decir, la protección de la industria nacional frente a la extranjera y la limitación de importaciones con el objetivo de reducir el déficit comercial.

Un ejemplo curioso sería el caso de Ucrania, que siendo un exportador de cereales de primera magnitud, ha limitado de forma recurrente las exportaciones de los mismos mediante la imposición de contingentes o cuotas cuantitativas. En este caso sucede lo contrario, para no dejar desabastecido el mercado doméstico, Ucrania en 2018, mantiene unas cuotas de 1035 Mll t y 1125 Mll t, de trigo y maíz respectivamente. Para la exportación de cebada se establece una cuota de exportación sin aranceles de un 2,5% de la producción, siendo 15,68 Mll t.

Además de los contingentes, las restricciones voluntarias a la exportación, también se encuentran dentro de las limitaciones cuantitativas, en las que los exportadores aceptan voluntariamente limitar la cantidad de exportaciones enviadas a un país. Por lo tanto es una cuota que impone el país exportador, generalmente como producto de la solicitud que de ella hace el gobierno del país importador. Los productores extranjeros la aceptan para evitar que se impongan aranceles o cuotas de importación punitivas.

Existen una serie de normas que no tienen propiamente como objetivo influir en la cuantía o el origen y destino del comercio exterior. En realidad pretenden mantener unos estándares en los productos objeto de comercio y asegurarse de que cumplen unas condiciones sanitarias aceptables. Por lo tanto, estas medidas que controlan el comercio exterior desde el punto de vista del cumplimiento de las normas técnicas y sanitarias, puesto que distan de la finalidad aduanera: fiscal y arancelaria, suelen clasificarse como controles no aduaneros o para-aduaneros. La OMC se ha esforzado por reducir este tipo de barreras, puesto que su pluralidad y ejecución por distintos organismos y departamentos plantea problemas a la hora de llevarlos a cabo de forma eficiente. Así han nacido instrumentos como el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio y el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

La importación de productos de la ganadería en India, que incluyen carne, leche, huevos, embriones, semen, etc. está condicionada a la obtención de un permiso sanitario de importación. El procedimiento para la obtención de dicho permiso se recoge en una orden (“notification”) de 07/07/2001 del departamento competente en el Ministerio de Agricultura indio. Esto afecta a España, que siendo uno de los principales exportadores de carne de cerdo del mundo, su posición en India está muy por debajo de otros países europeos con un peso mucho menor en el comercio mundial. Y debido a esta medida, la carne de cerdo que es un producto prioritario para la exportación española, se ve frenado en los intercambios con India.

### 3. 2. Medidas fiscales

Las medidas fiscales comprenden el conjunto de actuaciones públicas que dificultan la entrada en un país de una mercancía extranjera. Pueden existir diferencias en función del país, de la mercancía y de los acuerdos de comercio internacional, lo que puede originar agravios comparativos entre potenciales exportadores.

Las medidas fiscales de política comercial en gran parte tienen como objetivo apoyar a los sectores productivos nacionales. Para conseguir el efecto que produce la imposición de un arancel, se puede usar más eficientemente la concesión de subsidios a los productores nacionales, que así aumentarán sus rentas, incrementarán su producción y por lo tanto se reducirán las importaciones. Y además, el precio al que adquieren los consumidores no se verá afectado por esta medida. La financiación privilegiada a empresas exportadoras,

beneficios fiscales a la exportación o la investigación en actividades exportadoras son algunos ejemplos de un elemento alternativo que es el subsidio a la exportación que la OMC prohíbe desde 2015. Puede ocurrir que se realicen ajustes fiscales en la frontera mediante las exacciones que se producen a la entrada de mercancías en un territorio que no tienen un objetivo protector, pero que al articularse en torno a impuestos sobre el valor añadido e impuestos especiales sobre productos como el alcohol, tiene como consecuencia práctica una disminución de las importaciones.

### 3. 3. Medidas de defensa comercial

Las medidas de defensa comercial son el conjunto de actuaciones de las que se vale un país para proteger su economía de productos del exterior, que no cumplen la normativa internacional. Tradicionalmente se han utilizado dos medidas de defensa comercial: los derechos anti-*dumping* y los derechos anti-subsidiación. Cabe destacar que el concepto de defensa comercial se ha ampliado recientemente, abarcando también otros instrumentos con el objetivo de detectar y actuar contra los obstáculos comerciales impuestos a los productores nacionales en mercados extranjeros.

El *dumping* consiste en la práctica de exportar un producto a un precio inferior al que aplica normalmente la empresa en el mercado de su propio país. Se puede presentar a largo plazo, con carácter permanente, el que más daño produce en la economía de país importador, pues impide competir a las empresas nacionales en condiciones de igualdad. La empresa que lo lleva a cabo precisa una subsidiación a la exportación que permita vender con pérdidas, o bien que tenga la capacidad de recuperar vendiendo en otros mercados los que pierde en este. Y también a corto plazo, esporádico o intermitente, que tiene como objetivo causar un impacto al inicio de campaña o bien deshacerse de existencias que sobran. Y el *dumping* intermitente se utiliza para conservar un determinado mercado eliminando la competencia nacional. El *dumping* también puede ser directo o indirecto. El directo pretende anular la competencia de la producción nacional de un bien y el indirecto pretende anular la competencia de los productos de un tercer país que vende en el mercado del país en el que efectivamente se está realizando el *dumping*.

La OMC autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el *dumping* cuando se ocasione un daño genuino a la rama de producción nacional competidora. En concreto es el artículo 6 del

GATT el que autoriza estas medidas, y mediante el Acuerdo Antidumping que lo aclara y amplia permiten a los países actuar de un modo que normalmente vulneraría los principios del GATT de consolidación de los aranceles y no discriminación entre los interlocutores comerciales. Las medidas que se suelen adoptar consisten en aplicar un derecho adicional para que el precio del producto se aproxime al “valor normal” del producto. Alternativamente puede usarse otras dos medidas: el precio aplicado por el exportador en otro país o bien un cálculo que se base en la combinación de los costes de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales.

Para poder aplicar medidas anti-*dumping* se deben reunir una serie de requisitos, no basta con el cálculo de la magnitud del daño que genera el *dumping*. Ha de hacerse una investigación en la que se evalúan todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción de que se trata. Si se demuestra que existe un daño suficientemente significativo entonces podrán aplicarse las medidas<sup>18</sup>.

La OMC define las subvenciones como contribuciones financieras de un gobierno o de un organismo público que supongan un beneficio. El Acuerdo de la OMC sobre las subvenciones y medidas compensatorias tiene una doble función: disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas a adoptar para contrarrestar los efectos de las mismas. Por lo tanto para adoptar medidas de defensa contra las importaciones subvencionadas, el procedimiento puede consistir en que la OMC lleve a cabo el procedimiento de solución de diferencias para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o bien que sea el propio país el que inicie una investigación y finalmente aplique los llamados derechos compensatorios a las importaciones subvencionadas para terminar con el perjuicio a los productores nacionales.

El Acuerdo establece que son las subvenciones específicas las sujetas a las disciplinas establecidas en él. Estas son aquellas que están exclusivamente destinadas a una empresa o rama de producción o a un grupo de empresas o ramas de producción del país que la otorga. Existen dos categorías de subvenciones: las subvenciones prohibidas y las subvenciones recurribles. Inicialmente también existían las subvenciones no recurribles, pero esta categoría

---

<sup>18</sup> Fuente: Página web de la OMC, Acuerdos [online] Available at: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm8\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm), 01/05/2018.

solo se mantuvo durante 5 años. Las subvenciones prohibidas son las que se conceden por el logro de determinados objetivos de exportación o por la utilización de productos nacionales en lugar de productos importados. Se prohíben por que el objetivo es distorsionar el comercio internacional y probablemente perjudiquen al comercio de los demás países. Para impugnarlas se debe seguir el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé un calendario acelerado para estas, y si se determina que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse directamente. De lo contrario, la parte reclamante podrá adoptar contramedidas. En el caso de que los productos subvencionados perjudicaran a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio. Las subvenciones recurribles deben ser demostradas como tales por el país reclamante, es decir, debe asegurarse que estas tienen efectos desfavorables para sus intereses. El Acuerdo define tres tipos de perjuicio: daño a una rama de producción de un país importador, perjuicio a los exportadores rivales de otro país cuando ambos compitan en terceros mercados y subvenciones internas que pueden perjudicar a los exportadores que tratan de competir en el mercado interno de dicho país. Pueden darse dos soluciones: que el Órgano de Solución de Diferencias dicte que la subvención tiene efectos negativos y se suprime la subvención o se eliminan los efectos; o bien se impone un derecho compensatorio si se perjudica a los productores nacionales<sup>19</sup>.

En definitiva, las medidas no arancelarias son una manifestación de la necesidad de regular el comercio en ciertas situaciones con el objetivo de mantener unos estándares aceptables, y no alterar completamente los mercados internos de los países, para crear un panorama comercial justo.

## **IV.RELACIONES COMERCIALES DE ESPAÑA CON EL RESTO DEL MUNDO**

### **1. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN ESPAÑA**

#### **1. 1. Origen del comercio internacional**

El comercio mundial comienza a hacerse notar a mediados del siglo XV, con el intercambio comercial entre las potencias económicas y las colonias. Estos intercambios y este tipo de comercio supuso la creación de dos grandes modelos económicos de los que ya hemos hablado: aquellos más proteccionistas identificados con el Mercantilismo y los de libre comercio con el Liberalismo. En el siglo XIX caracterizado por un fuerte proteccionismo

---

<sup>19</sup> Fuente: Página web de la OMC, Acuerdos [online] Available at: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm8\\_s.htm#subsidies](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm#subsidies)

surgen importantes teorías sobre el libre comercio, que justifican la adopción de medidas menos proteccionistas. El liberalismo se difunde formalmente en el siglo XVIII con Adam Smith y David Ricardo en su gran mayoría. Se plantearon importantes temas que el mercantilismo ignoraba respecto al comercio internacional, por ejemplo: alto coste en la protección y completa autosuficiencia. Más tarde dependiendo de la orientación política, económica y social, las potencias adoptaban un modelo u otro, además tenían políticas de ambos simultáneamente con el fin de proteger determinados sectores pero mantenerse abiertos al libre mercado. A continuación debido a las guerras y la depresión de los años 30, en general predominó el proteccionismo. Tras finalizar la Segunda Guerra Mundial, para recuperar la economía mundial, surgen instituciones como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que tenía la finalidad de impulsar la liberalización y el crecimiento del comercio internacional. Gracias al GATT los países más pobres tuvieron mayores posibilidades de influir, se facilitaron reformas generales sobre los sectores políticamente sensibles, se posibilitó el logro de concesiones políticas y económicas para los países miembros, y se dio una reducción progresiva de los aranceles. Por último también se estableció un conjunto de compromisos por parte de los países entre los cuales estaba la creación de establecer la Organización Mundial del Comercio. La OMC se creó el 1 de enero de 1995 y constituye la base jurídica e institucional del sistema multilateral del comercio. Últimamente se han producido grandes cambios a causa de la revolución tecnológica, la importancia que ha tomado el sector servicios y la inversión. Además del creciente interés de los países en desarrollo en participar en el comercio internacional y el resurgimiento de suscribir acuerdos que integren las economías nacionales en economías supranacionales integradas o globalizadas, para establecer grandes bloques económicos y lograr mejores y mayores ventajas competitivas. A estos sucesos les acompaña el llamado neoliberalismo, que pretende la libre transferencia de factores económicos entre las economías y que esta sea la vía para obtener crecimientos de las mismas y disminuya las grandes brechas entre los países en desarrollo y los países industrializados<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> AROSEMENA, P. «Orígenes del Comercio Exterior» *Revista Zona Franca*

## 1. 2. Evolución del comercio exterior en España y Política Comercial

En España se produce una evolución algo distinta de otros países, ya que tras el periodo franquista en el que dominaba una fuerte política autárquica, nos encontramos ante una situación muy débil respecto al comercio internacional. En 1960, poco tiempo después de que se aprobase el Plan de Estabilización<sup>21</sup> el comercio exterior solo suponía el 8,2 por ciento del Producto Interior Bruto, lo que suponía que fuera el país con la economía más cerrada de Europa. Tres años más tarde, España se incorpora al GATT el día 29 de agosto<sup>22</sup>, realiza un esfuerzo liberalizador que se intensifica con el Acuerdo Preferencial con las Comunidades Europeas de octubre de 1970 que supuso la integración de España en la Comunidad Económica Europea (CEE). Antes de que España se suscribiese al Tratado de Adhesión (1985), ya comercializaba integrada en mercados comunitarios. Y entre la regiones en desarrollo, el comercio español revelaba inclinación hacia América Latina. También por el papel del abastecimiento energético, los países de la OPEP habían logrado un notable peso en importaciones. Tras la integración en la Unión Europea alteró la orientación geográfica del comercio, reforzando los vínculos con los mercados comunitarios<sup>23</sup>.

Para hablar de la Política Comercial española hay que hacer referencia a lo presentado en el punto anterior. Por lo tanto, con la creación del GATT en 1947, y la creación de la OMC en la Ronda de Uruguay se da un paso al frente hacia el logro de un sistema de relaciones económicas internacionales. Paralelamente a este proceso de multilateralización, se pone en marcha la integración europea con la firma de los Tratados de París y Roma (1951 y 1957) alcanzando la Unión Aduanera en 1968, que será la base de la Comunidad Europea. En 1993, con la realización del mercado interior se consigue un espacio sin fronteras interiores y existe libre circulación de personas, mercancías, servicio y capitales lo que fomenta la integración económica y política. En el mismo año en el que se alcanza la Unión Aduanera se establece el primer Arancel de Aduanas Común que entró en vigor el 1 de julio por el Reglamento 950/1968. El antes citado Tratado de Roma en su capítulo Primero, establece la supresión de los derechos de aduanas entre los Estados miembros y el establecimiento del Arancel

---

<sup>21</sup> El Plan de Estabilización de 1959 o Plan Nacional de Estabilización Económica: conjunto de medidas económicas aprobadas por el gobierno de España en 1959, cuyo objetivo era la estabilización y liberalización de la economía española

<sup>22</sup> Fuente: Página web de la OMC, GATT [online] Available at: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/gattmem\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm), 18/02/2018.

<sup>23</sup> GARCÍA DELGADO, J. L. Y MYRO, R. *Lecciones de Economía Española*, 2015, 12ª edición, pg 385-386

Aduanero Común. Actualmente su fundamento jurídico se encuentra en el artículo 28.1 del TFUE: *«La Unión comprenderá una unión aduanera, que abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías y que implicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana de importación y exportación y de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel aduanero común en sus relaciones con terceros países».*

Antes se ha dicho que España se incorpora al GATT en 1963, y la Comunidad Europea se incorpora en 1986. Por lo tanto a partir de ese momento, es la Comunidad Europea la que asume la competencia en asuntos de Política Comercial Común (art. 3 del Tratado de la CE), mediante la cesión de la soberanía de los Estados miembros, para hacer posible la existencia de políticas comunes. Desde la incorporación de la CE en el GATT, España no decide independientemente, sino que participa en los foros comunitarios correspondientes, para crear la definición de la Política Comercial Común.

Esta Política Comercial Común tiene su base jurídica en el Tratado de la CE, en concreto los artículos 2 y 3, el título VII relativo a política comercial, los artículos 228 y 238 en relación con los acuerdos internacionales y el artículo 133. Mediante los actos comunitarios (reglamentos, directivas, decisiones, recomendaciones y dictámenes), cuya iniciativa ostenta exclusivamente la Comisión Europea, se pretende contribuir a un interés común desarrollando el comercio mundial, mediante la supresión progresiva de las restricciones sobre el comercio y la reducción de los obstáculos de comercio. Es la Comisión Europea la que expresa en nombre de la Comunidad y consulta de manera activa con los Estados miembros, en la OMC; y es la Comisión también la que ostenta la competencia en asuntos relativos al GATT, y la comparte con los Estados miembros en el ámbito del Acuerdo General sobre Servicios. La distribución de competencias es algo complicada, ya que el artículo 113 dice que el desarrollo de la Política Comercial se basa en las propuestas de la Comisión al Consejo, pero no delimita con precisión el alcance de cesión de soberanía de los Estados miembros a la Comunidad en materia de Política Comercial. El Tribunal de Justicia al final decidió que la competencia exclusiva de la Comunidad en materia de Política Comercial se deriva del art. 113 para los intercambios internacionales de mercancías y suministros transfronterizos de servicios. Para las demás modalidades de prestación de servicios y lo relativo a propiedad intelectual no tiene competencia exclusiva. El Consejo adopta sus

decisiones sobre política comercial comunitaria por mayoría cualificada, por mayoría simple lo relativo a medidas anti-*dumping* y compensatorias. Para ciertos acuerdos es necesario el consentimiento del Parlamento Europeo, como por ejemplo el Acuerdo sobre la OMC y los acuerdos de asociación y cooperación. El Tratado de Niza modifica algunas disposiciones del Tratado CE, las propuestas de la Comisión relativas a negociaciones de acuerdos internacionales sobre servicio y aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual quedan sujetos a votación por mayoría cualificada.

En los últimos años una serie de acontecimientos han tenido incidencia directa sobre el comercio. Los cambios anunciados en política comercial de EEUU, que abandona acuerdos multilaterales y se encamina hacia acuerdos bilaterales; y pese a que sigue siendo miembro de la UE hasta ahora, el 29 de marzo de 2017, el Reino Unido comunicó oficialmente al Consejo Europeo su intención de abandonar la UE mediante la activación del artículo 50 del Tratado de Lisboa. En contraposición a estos acontecimientos, en la cumbre del G-20 de septiembre de 2017 se renueva el compromiso antiproteccionista, se reafirma el papel de la OMC, se reconoce la importancia de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales. La UE sigue negociando acuerdos comerciales que se orientan a un mayor acceso de mercado y también a defender el cumplimiento de los estándares laborales, medioambientales y sociales europeos<sup>24</sup>.

### 1. 3. Mejorar el Mercado Único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas

Uno de los principales logros de Europa es el Mercado Único. En los últimos cincuenta años se ha reforzado la competitividad industrial, generado empleo y ofrecido a los consumidores mayor variedad a precios más bajos. Todo esto se debe a las oportunidades y economías de escala. También ha contribuido a la integración de las empresas europeas en las cadenas de valor internacionales y reforzar la competitividad mundial. La UE tiene que hacer frente a nuevos retos. Por un lado, debe adaptarse a la nueva situación generada por la crisis financiera y económica que ha generado grandes costes sociales. Por otro lado, las tecnologías digitales están transformando muchos sectores industriales, aumentando la eficiencia en la producción y creando modelos empresariales nuevos e innovadores.

---

<sup>24</sup> Boletín Económico de ICE N° 3088 del 1 al 30 de Junio de 2017

Viendo las preocupaciones y objetivos de la Comisión Europea que inició mandato en 2014, podemos entender los principales proyectos de la UE en la actualidad. El proyecto general es mejorar el mercado único, que fuera más profundo y más justo. Esto se evidencia en el Plan de Inversiones, la Estrategia para el Mercado Único Digital, la Unión de Mercados Capitales y Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Con esto se pretende impulsar la economía, reducir los costes asociados a los préstamos, mejorar la financiación y que el comercio sea más eficaz y transparente.

Se quiere abordar una nueva estrategia para ampliar las oportunidades y modernizar el mercado, con el objetivo de que mejore el funcionamiento de los mercados de productos y servicios y se garantice la protección adecuada de las personas. Con tres tipos de acciones específicas fundamentales: crear oportunidades para consumidores, profesionales y empresas, fomentar y permitir la modernización e innovación que Europa necesita y garantizar unos resultados concretos que beneficien a consumidores y empresas. Principalmente ayudar a las PYMES y a empresas emergentes a crecer y expandirse<sup>25</sup>.

Esta estrategia se centra principalmente en los mercados de productos y servicios. Complementa la función de la Comisión de impulsar la inversión, mejorar la competitividad y el acceso a la financiación, garantizando un funcionamiento adecuado al mercado interior de energías y aprovechando las oportunidades del mercado digital.

## 2. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS

A continuación, se analiza la situación internacional en la que se encuentra España, tomando como punto de partida los datos de los últimos años, y en concreto de informes de 2016 y 2017, que recoge la OMC y el Gobierno de España. Las estadísticas recogidas se dividen en tres campos: comercio de mercancías, servicios comerciales y propiedad intelectual. En este trabajo, solo se van a tener en cuenta las exportaciones e importaciones de mercancías.

Atendiendo datos de exportaciones de mercancías f.o.b. (*Free On Board*, una cláusula de comercio internacional que se utiliza para operaciones de compraventa en las que el

---

<sup>25</sup> Comisión Europea, «Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas» *COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES*, Bruselas, 28.10.2015 COM(2015). 550 final

transporte de la mercancía se realiza por barco) en España en el año 2016, que ascienden a un total de 284.415 millones de dólares estadounidenses. Por otro lado, el valor de las importaciones c.i.f. (acrónimo de *Cost, Insurance and Freight*: coste, seguro y flete, también transporte de mercancía por barco) asciende a 309.310 de dólares estadounidenses. Por lo tanto, la balanza demuestra que en cuanto al comercio de mercancías España es un país importador, existiendo por tanto déficit comercial.

En la tabla 1 se presenta el volumen de exportaciones e importaciones de mercancías millones de euros desde 2007, año en el que se registraron cifras de máximos históricos, hasta septiembre de 2017. Se presenta un descenso de exportaciones e importaciones en el año 2009, y desde ahí una evolución ascendente hasta el 2017, año en el que se superan las cifras de 2007. Las importaciones se mantienen por encima de las exportaciones en todo momento, de ahí que el saldo comercial se mantenga por debajo de cero.

TABLA 1: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DESDE EL AÑO 2007



Fuente: El País. Datos del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

A continuación, en la tabla 2 se enumeran los principales sectores de exportaciones e importaciones y el volumen que ocupan sobre el total de importaciones y exportaciones. También aparecen la variación respecto a 2016 y la contribución a la tasa de variación anual. Los datos acumulados de 2017 recogidos en la tabla, muestran una idea de qué mercancías exporta España.

TABLA 2: DESGLOSE POR SECTORES. DATOS ACUMULADOS ENERO-DICIEMBRE 2017

Sector	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	% total	tva (%) <sup>*</sup>	contrib. <sup>**</sup>	% total	tva (%) <sup>*</sup>	contrib. <sup>**</sup>
<b>Alimentación, bebidas y tabaco</b>	16,5	6,3	1,1	11,5	7,5	0,9
<b>Productos energéticos</b>	7,1	47,2	2,5	13,4	36,4	3,9
<b>Materias primas</b>	2,6	27,0	0,6	3,6	23,0	0,7
<b>Semin manufacturas no químicas</b>	10,1	10,0	1,0	7,1	14,5	1,0
<b>Productos químicos</b>	14,0	7,8	1,1	14,9	5,7	0,9
<b>Bienes de equipo</b>	20,3	9,2	1,9	21,5	7,3	1,7
<b>Sector automóvil</b>	16,3	0,1	0,0	12,9	4,3	0,7
<b>Bienes de consumo duradero</b>	1,6	2,6	0,0	2,7	4,2	0,1
<b>Manufacturas de consumo</b>	10,2	9,7	1,0	12,1	4,3	0,5
<b>Otras mercancías</b>	1,3	-16,7	-0,3	0,4	-11,4	-0,1
<b>TOTAL COMERCIO DECLARADO</b>	<b>100,0</b>	<b>8,9</b>	<b>8,9</b>	<b>100,0</b>	<b>10,5</b>	<b>10,5</b>

\* A efectos de cálculo de variación anual, la comparación se hará con los datos provisionales de 2016.

\*\* contrib.: contribución a la tasa de variación anual de las exportaciones/importaciones totales, en puntos porcentuales

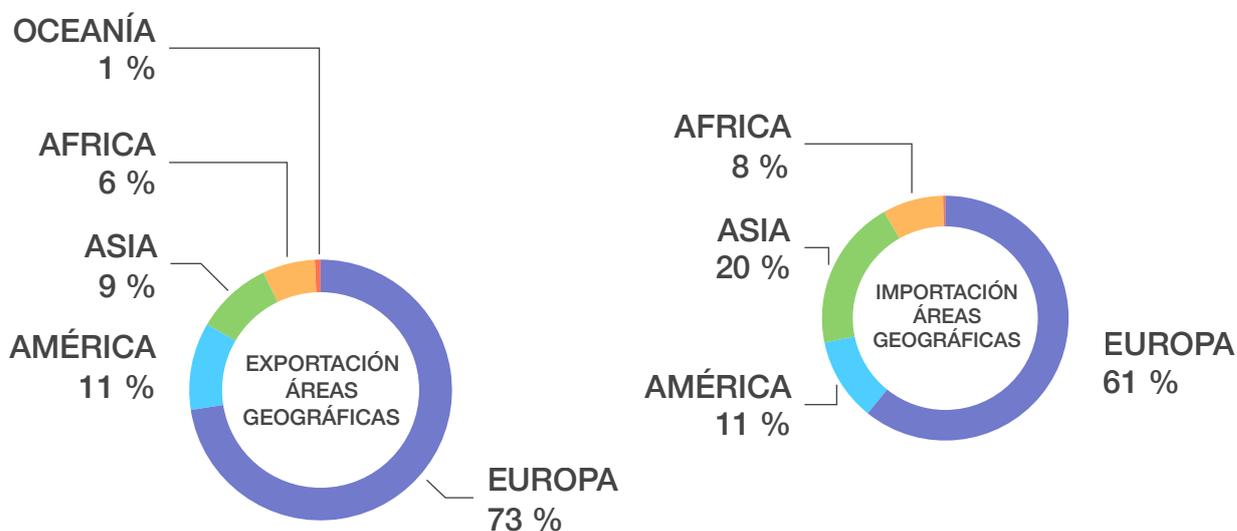
Fuente: Informe Mensual de Comercio Exterior, Diciembre 2017. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

Como aparece en la tabla, los principales sectores en las exportaciones en el periodo fueron bienes de equipo, alimentación, bebidas y tabaco, sector automóvil y productos químicos. Lo que más importa a su vez son bienes de equipo, productos químicos, productos energéticos y manufacturas de consumo. Los sectores que más han contribuido a la tasa de variación son los productos energéticos, los bienes de equipo, productos químicos y alimentación, bebidas y tabaco.

La tabla 3 muestra el porcentaje de exportaciones que se dirige a cada una de las principales zonas geográficas y lo mismo con el origen de las importaciones. Se presenta un predominio por parte de Europa de los intercambios comerciales con España. En materia de

exportaciones el segundo destino es América. Y las importaciones, después de Europa, en su

TABLA 3: DIRECCIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ESPAÑOLAS



Fuente: Elaboración propia. Informe Mensual de Comercio Exterior, Diciembre 2017. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

mayoría tienen origen en Asia.

Además de lo que muestra la tabla sobre importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los continentes, los datos que proporciona el ICEX<sup>26</sup> sobre 2017 proporcionan una visión más inmediata, con los principales países a los que exporta España, que son Francia, Alemania, Italia y Portugal; e importa de Alemania Francia, China e Italia.

Antes hemos hablado de las nuevas teorías de comercio internacional, que señalan que las empresas exportadoras son una proporción reducida del total, y no exportan por razones aleatorias, sino que son las más productivas las que pueden competir de forma internacional. En España la brecha de tamaño entre las empresas exportadoras y no exportadoras es muy amplia. En nuestro país los rasgos más importantes son el tamaño y la antigüedad. En primer

<sup>26</sup> Instituto Español de Comercio Exterior. Entidad pública empresarial española, de ámbito estatal, que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas, para contribuir a su competitividad y aportar valor a la economía en su conjunto, y fomentar la atracción de inversiones extranjeras a España

lugar, las empresas se dividen en grandes (1.688), medianas (6.977), pequeñas(22.410) y micro (62.232) empresas. Como vemos las micro empresas ocupan el mayor volumen, sin embargo, el porcentaje de micro empresas exportadoras es el más bajo, con un 0,18% y el de grandes empresas es un 12,10%. En segundo lugar, las empresas con más de 20 años de antigüedad son las empresas con mayor concentración de empresas con actividad exterior (35,77%)<sup>27</sup>.

Hablando del último año, las exportaciones de mercancías ascendieron en un 9,1 por ciento, respecto al mismo periodo del año anterior (enero-septiembre). Aunque la balanza comercial sigue siendo de déficit porque las importaciones aumentaron un 11,1 por ciento. Las exportaciones españolas continúan registrando mejor evolución que las del conjunto de la Zona Euro (9,1 por ciento) y la Unión Europea (7,9 por ciento)<sup>28</sup>.

## V. CONCLUSIÓN

A lo largo del trabajo, se han estudiado diferentes aspectos del Comercio Internacional y la Política Comercial recorriendo las teorías tradicionales sobre Libre Comercio y la “nueva” teoría del Comercio Internacional para explicar por qué los países comercian entre sí. Se presentan las normas restrictivas e impulsoras del libre comercio que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales. Además, se trata de mostrar la evolución del comercio exterior en España y cómo se ha desarrollado la Política Comercial. Y, por último, un análisis de la posición de la economía española en cuanto a importaciones y exportaciones con el resto del mundo. A partir de los diferentes enfoques, he sacado las siguientes conclusiones.

En primer lugar, desde mi punto de vista y a la luz de lo que exponen economistas como Adam Smith, David Ricardo, Bertil Ohlin o Eli Heckscher, entre otros; considero que la apertura de las economías nacionales y, por lo tanto, la formación de un mercado común liderado por una situación de libre comercio, tiene como consecuencia el aumento del bienestar general, puesto que esta situación incentiva al empresario a innovar y evolucionar, mientras proporciona al consumidor un rango de precios más favorable. Además, el libre comercio tiene otras consecuencias que considero positivas. Aumentan las oportunidades a

---

<sup>27</sup> «Las empresas españolas con actividad internacional» *INFORMA*, Mayo 2017.

<sup>28</sup> «Las exportaciones españolas de mercancías siguen marcando máximos históricos, con un aumento del 9,1 % hasta septiembre» [online] Available at: <http://empresaexterior.com/not/64216/las-exportaciones-espanolas-de-mercancias-siguen-marcando-maximos-historicos-con-un-aumento-del-9-1-hasta-septiembre/>.

nivel mundial, por ello cada vez más la tendencia es la agrupación de los países en economías supranacionales. El aumento de estas oportunidades tiene como objetivo disminuir la brecha existente entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, como vemos que ocurre cuando en 1971 la UNCTAD crea el Sistema de Preferencias Generalizadas que concede preferencias arancelarias a los países menos desarrollados que cumplan los principios del GATT.

Hoy en día, existen uniones y diversas instituciones como la Organización Mundial de Comercio, que tratan de promover las relaciones comerciales entre distintos países, y todo esto en parte se produjo a causa de la necesidad de impulsar la economía tras la Segunda Guerra Mundial. En esa época, era necesario que los países se recuperasen, y para ello las economías nacionales debían evolucionar. Como resultado de este proceso y ante la necesidad de cooperación, se crearon organismos como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial o la OMC.

Por lo tanto, considero que el libre comercio es el camino a seguir para conseguir el desarrollo de cada una de las economías nacionales. Si se realizan acuerdos internacionales, se respetan las normas de la OMC y, en general, se hace un comercio justo, la economía y por lo tanto la situación mundial evolucionará hacia un mundo más equilibrado e igualitario para todos los países.

En segundo lugar, pese a que considere que el libre comercio es positivo, creo que debe estar reglado de una forma realista. Es decir, las medidas de control son necesarias, por eso existe una política comercial en la que los gobiernos aplican medidas para regular los flujos comerciales con el resto del mundo. El hecho de que existan medidas arancelarias no quiere decir necesariamente que se perjudique o dificulte el comercio internacional. Por ejemplo, si se establece un arancel sobre las importaciones de un producto en un país lo suficientemente grande como para que produzca un impacto sobre la demanda mundial, el efecto será la disminución del precio mundial lo que beneficiaría al consumidor. La política arancelaria tiene una función protectora y, por ello, el arancel es un elemento dinámico, susceptible de cambio con facilidad; por eso, no necesariamente tenemos que pensar en el arancel como una medida proteccionista o restrictiva, no si se impone con un objetivo de maximizar el bienestar o la utilidad de un país. Las medidas sanitarias no son únicamente restrictivas del comercio y

son necesarias puesto que se deben mantener unos estándares en los productos objeto de comercio y deben cumplir unas condiciones sanitarias aceptables.

Dejando claro que las medidas de control son necesarias, es cierto que existe una tendencia de desaparición de las medidas que limitan el libre comercio. Pero, en mi opinión, es simplemente una transformación de medidas que limitan a medidas que controlan para conseguir un comercio justo y realmente libre. Con esto me refiero a que el hecho de la creación del GATT y la OMC, que al fin y al cabo es un órgano que supervisa como se desarrollan los intercambios internacionales, nos hacen ver que desaparecen las barreras pero nacen nuevas necesidades de control. Un ejemplo es que uno de los papeles de la OMC es prohibir la financiación privilegiada, llevar a cabo el procedimiento de solución de diferencias para suprimir la subvención a las importaciones que son desfavorables para los productores nacionales, o la autorización a los gobiernos para adoptar medidas anti-*dumping*.

En tercer lugar, a raíz de los datos que proporciona la OMC y el Gobierno de España, podemos hacernos a la idea de cómo se establece España en el panorama internacional. Considero que España, pese a no encontrarse entre las principales economías exportadoras en relación al comercio mundial, puesto que viene de una situación de un fuerte proteccionismo, ha desarrollado una evolución ejemplar y admirable. Y, además de haber evolucionado desde esa situación tan desfavorable hasta hacerse un hueco en la situación económica mundial, no se ha relajado y así lo vemos echando un vistazo a los datos que muestran el aumento de la exportación desde 2007 hasta 2016, que el tanto por ciento respecto al PIB ha aumentado 6,68 puntos, y se encuentra en el puesto 85 de 188 países exportadores respecto al PIB. Aún así, España sigue siendo un país con déficit comercial de mercancías.

En cuarto lugar, en materia de política comercial, con la creación del GATT y la creación de la OMC se avanza hacia un sistema de relaciones económicas internacionales, al tiempo que se integraban los países europeos para formar lo que ahora es la Comunidad Europea. La Comunidad, con competencia en asuntos de política comercial para poder elaborar proyectos basados en intereses comunes, asume esta competencia gracias a la cesión de la soberanía por parte de los países miembros en esta materia (art. 3 Tratado de la CE).

Por último, la Comisión Europea tiene nuevos objetivos, que se manifiestan en las estrategias de mejora de oportunidades y modernización de mercado. Sus principales metas están basadas en la creación de oportunidades para consumidores, profesionales y empresas; fomentar la modernización e innovación y ayudar a las PYMES y empresas emergentes a crecer y expandirse, acercando la financiación a los ciudadanos emprendedores.

De esta manera, extrapolando la idea del Mercado Único en vías de mejora a un hipotético proyecto mundial, en mi opinión la situación mejora para todos: los consumidores tendrán precios más favorables, debido a que la competencia sería mayor y más plural, las empresas tendrían mayor motivación para evolucionar e innovar, los jóvenes emprendedores tendrían mayor acceso a inversión y mayores oportunidades de mercado, disminuiría la brecha entre países desarrollados y menos desarrollados. En definitiva, considero que siendo conscientes de que todo tiene sus ventajas e inconvenientes, si los organismos internacionales llevan a cabo un control correcto y efectivo, los gobiernos buscan el bienestar general y eficiencia de sus economías y las empresas respetan las normas, la transición hacia un mercado mundial y un comercio libre y justo me parece la evolución lógica y correcta para las economías nacionales, que supondría una mejora en todas las economías y un mayor acercamiento entre todos los países del mundo.

## VI. BIBLIOGRAFÍA

AROSEMENA, P., «El origen del Comercio Exterior» *Revista Zona Franca* [online] Available at: <http://www.revistazonafranca.com/?p=216>.

BALLESTEROS ROMAN, A. J. *Comercio Exterior: teoría y práctica*. 2ª edic., Universidad de Murcia, 2003.

BAJO O., *Teorías del Comercio Internacional* Barcelona : Antoni Bosch, 1991.

BAJO O., «Teorías del comercio internacional: una panorámica» *Ekonomiaz*, N° 36, 1996.

Comisión Europea, «Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas» *COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL PARLAMENTO EUROPEO, AL CONSEJO, AL COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO Y AL COMITÉ DE LAS REGIONES*, Bruselas, 28.10.2015 COM(2015). 550 final

GARCÍA DELGADO, J. L. Y MYRO, R. *Lecciones de Economía Española*, 12ª edición, Civitas, 2015, pg 385-386.

GÓMEZ AVILÉS-CASCO, F. “Libre comercio y crecimiento económico” *Política Exterior*, Vol. 8, N° 37, 1994, pg 119-132.

GÓNZALEZ BLANCO, R. “Diferentes teorías del comercio internacional” *Tendencias y Nnuevos desarrollos de la teoría económica, ICE*, enero-febrero 2011. N° 858.

ICEX, Instituto Español de Comercio Exterior [online] Available at: <https://www.icex.es/icex/es/index.html>.

KRUGMAN P. y OBSTFELD M., *Economía internacional: Teoría y política*, 7ª edición, Addison-Wesley, 2006.

MCCAIG, B. 2011. "Exporting out of poverty: Provincial poverty in Vietnam and U.S. market access," *Journal of International Economics*, 85(1), pp. 102-113.

RICARDO D., *The Principles of Political Economy and Taxation*, 1975, página 112.

GOBIERNO DE ESPAÑA, Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Secretaría General de Comercio [online] Available at: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/Paginas/default.aspx>.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO [online] Available at: <https://www.wto.org/indexsp.htm>.

«La Política Comercial de la Unión Europea», *EL SECTOR EXTERIOR EN 2016*, Boletín Económico de ICE, Número 3088, DEL 1 AL 30 DE JUNIO 2017.