1. Justificación de la política comercial

El debate normativo sobre la política comercial se ha articulado en torno a dos familias de argumentos, los favorables al librecambio y los favorables a la intervención.

1.1. Argumentos en favor del librecambismo

Desde Adam Smith (1776) y David Ricardo (1817), la teoría defiende el libre comercio como política óptima, incluso adoptado de forma unilateral.

1.1.1. Efectos estáticos

Ventaja comparativa: la especialización según la ventaja comparativa y el posterior intercambio generan **ganancias mutuas** de bienestar, sea cual sea la fuente de esa ventaja, tecnológica o dotacional.

Eficiencia económica: las barreras actúan como costes de transacción que distorsionan los precios relativos y generan pérdidas irrecuperables de eficiencia. Sin otras distorsiones, eliminarlas restaura el óptimo paretiano. Las importaciones disciplinan además el poder de mercado interno y amplían la variedad para consumidores y empresas.

1.1.2. Efectos dinámicos

Tamaño de mercado: la apertura permite aprovechar economías de escala internas, que crean comercio y ganancias aun sin ventaja comparativa. En Krugman (1979b), cada empresa produce a mayor escala y la ganancia llega a los trabajadores como mayor salario real.

Crecimiento: las economías de aprendizaje y los desbordamientos de conocimiento pueden elevar la tasa de crecimiento, no solo el nivel de renta. La integración amplía el mercado de cada innovación y el acervo de ideas (Rivera-Batiz y Romer, 1991), aunque el signo del efecto depende de la ventaja comparativa de cada país.

1.2. Argumentos en favor del proteccionismo

Los argumentos en favor de la intervención derivan de los fallos del mercado nacional y del propio proceso de liberalización.

1.2.1. Fallos del mercado nacional

Si los mercados de capital o de trabajo son imperfectos, el ahorro y los factores pueden no trasladarse de los sectores tradicionales a los nuevos, lo que justificaría, en principio, proteger a las industrias emergentes. Aun así, la protección es *second best*, pues el *first best* es corregir el fallo en su origen (Bhagwati y Ramaswami, 1963).

1.2.2. Industria naciente (Hamilton, 1791; List, 1841)

Idea: enunciado por Hamilton en su *Informe sobre las manufacturas* y desarrollado por Raymond (1820) y List, el argumento sostiene que algunas industrias en etapas tempranas necesitan protección temporal, porque la capitalización y el aprendizaje requieren tiempo en el que aún no tienen ventaja comparativa.

Doble filtro:

- *Criterio de Mill*: la protección debe ser temporal y la industria, capaz de competir sin ayuda tras el aprendizaje.
- *Criterio de Bastable* (1891): las ganancias futuras descontadas deben superar los costes acumulados de la protección.

Conclusiones: justifica una protección compatible con la ventaja comparativa a largo plazo. Pero no siempre conviene invertir hoy, pues puede ser mejor esperar a que se acumule capital humano, y es dudoso que el sector público, expuesto a la captura, elija mejor que los inversores privados. Una alternativa es fomentar antes la competencia interna.

1.2.3. Distribución de la renta

Stolper y Samuelson (1941): con producción diversificada, si un bien se encarece en términos relativos, mejora la retribución real del factor que emplea con más intensidad y empeora la del otro. Con la apertura ganan los propietarios del factor abundante y pierden los del escaso.

Factores específicos (Samuelson, 1971; Jones, 1971): la apertura beneficia a los factores específicos de los sectores exportadores y perjudica a los de los sectores que compiten con las importaciones.

Efecto selección (Melitz, 2003): la liberalización expulsa a las empresas menos productivas y, pese a la ganancia agregada, puede destruir empresas y generar desempleo transitorio.

1.2.4. Balanza de pagos

La liberalización afecta a la balanza de pagos por tres vías. Sobre el **ahorro público**, supone perder los ingresos arancelarios, relevantes en países con administraciones tributarias débiles, y, en un país grande, renunciar a la ganancia potencial del arancel óptimo. Por el **efecto absorción**, la apertura aumenta el consumo, la inversión y el gasto público, y con ellos la absorción interna, lo que deteriora la cuenta corriente durante la transición. Por último, si el proceso carece de credibilidad institucional, puede adelantar las compras de importaciones y generar presiones inflacionistas y una **apreciación real** que erosione la competitividad exterior.

1.2.5. Evidencia empírica

Los estudios transversales asocian apertura y crecimiento (Sachs y Warner, 1995), aunque su robustez se ha cuestionado por problemas de medición y causalidad (Rodríguez y Rodrik, 2000). La protección de la industria naciente fracasó en la sustitución de importaciones latinoamericana, pero formó parte del éxito de Asia oriental, donde se combinó con disciplina exportadora y retirada efectiva de las ayudas.

En suma, el librecambio presenta el comercio como un juego de suma positiva, estática y dinámicamente. Los argumentos proteccionistas tienen condiciones exigentes: frente a un fallo de mercado, la protección es *second best*, y la industria naciente solo se justifica si supera los criterios de Mill y de Bastable. Cuando se interviene, se recurre a barreras arancelarias y no arancelarias.

2. Barreras arancelarias: el arancel y sus efectos

El arancel ha sido históricamente uno de los instrumentos más extendidos.

2.1. El arancel como instrumento

2.1.1. Definición

Definición: un **arancel** es un impuesto sobre las mercancías que cruzan la frontera.

Según el objeto: a la importación, con el doble objetivo de proteger y recaudar, y con gran diferencia los más habituales; a la exportación, para impulsar el abastecimiento nacional, mejorar la RRI o recaudar; y de tránsito, hoy casi desaparecidos.

Según la forma:

- *Ad valorem*: un porcentaje sobre el valor, $p_p = (1+t)p$. Es el más común, con una protección nominal conocida e independiente del nivel de precios, pero exige valorar la mercancía en aduana y facilita la subfacturación.
- *Específicos*: una cantidad fija por unidad, $p_p = p + t_e$. Son más fáciles de administrar, pero regresivos, porque su equivalente *ad valorem* es mayor en las variedades baratas, y su protección varía con la inflación.
- *Mixtos*: combinan ambos.

2.1.2. Medición (I): arancel promedio

La teoría tradicional mide el grado de restricción con el arancel promedio, que puede calcularse como media simple de los tipos nominales, $\bar{t} = \frac{1}{n}\sum_i t_i$, o ponderada por el peso de las importaciones de cada categoría, $\bar{t} = \sum_i \omega_i t_i$. Son sencillos y comparables, y los usan la OMC o el Banco Mundial. Pero ambos están sesgados. La media simple puede sobrestimar la protección si unas pocas categorías con aranceles bajos concentran el comercio y las muchas con aranceles altos apenas comercian. La ponderada, en cambio, puede subestimarla, porque un arancel prohibitivo reduce mucho la importación del producto y, con ella, el peso que recibe en la media.

2.1.3. Medición (II): protección efectiva

Idea: Johnson (1965), Balassa (1965a) y Corden (1966) critican el promedio porque ignora los bienes intermedios, más de la mitad del comercio de bienes. La **tasa de protección efectiva** es el aumento porcentual del valor añadido unitario respecto de una situación sin aranceles:

$$t_{\text{PE}} \equiv \frac{\text{VA}_{\text{CON}} - \text{VA}_{\text{SIN}}}{\text{VA}_{\text{SIN}}}$$

Con t y t_I los aranceles nominales sobre el bien final y los intermedios, y α la participación de los intermedios en el valor del bien final, con coeficientes fijos se demuestra que:

$$t_{\text{PE}} = \frac{t - \alpha t_I}{1-\alpha}$$

$$(t_{\text{PE}} - t) = \beta(t - t_I), \qquad \beta = \frac{\alpha}{1-\alpha} > 0$$

El exceso de la protección efectiva sobre el arancel nominal del bien final es, así, la brecha entre los aranceles nominales del bien final y de los intermedios, ponderada por β. Por ejemplo, con $\alpha = 0{,}5$, un arancel del 10 % sobre el bien final y del 5 % sobre el intermedio dan una protección efectiva del 15 %, superior a la nominal.

Determinantes: la protección efectiva crece con el arancel del bien final y cae con el de los intermedios, y puede ser negativa si $\beta t_I > (1+\beta)t$. Para una misma brecha $t > t_I$, crece con la participación de los intermedios. Y crece con la sustituibilidad entre *inputs*, que la expresión no recoge.

Conclusiones: mide la protección donde importa, sobre la actividad productiva y su valor añadido, e identifica la **escalada arancelaria**, aranceles crecientes con la elaboración que esconden protecciones efectivas muy elevadas y dificultan la industrialización exportadora de los países en desarrollo. Pero supone un país pequeño, cuyos aranceles no alteran los precios mundiales de *outputs* e *inputs*, y una tecnología de Leontief, sin sustituibilidad entre intermedios, lo que sesga la medición.

2.1.4. Conclusiones

El arancel es un instrumento **transparente**, porque figura en el precio, a diferencia de la cuota, y en su forma *ad valorem* ofrece una protección nominal conocida. Pero el tipo nominal no mide la protección de cada actividad, que depende también de los aranceles sobre sus intermedios, y los promedios que resumen la estructura arancelaria están sesgados.

2.2. Equilibrio parcial

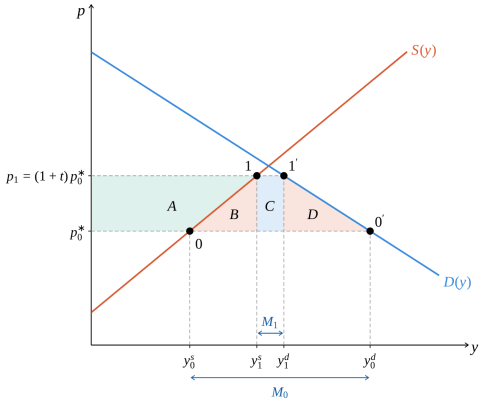
En la industria del bien importable, con competencia perfecta y sin costes de transporte, se distingue entre país pequeño, que no afecta a los precios mundiales, y grande, que sí. Cada unidad monetaria de cada agente pesa lo mismo.

2.2.1. País pequeño

Equilibrio inicial: la oferta nacional, $S(y)$, es creciente porque refleja el coste marginal de la industria, y la demanda, $D(y)$, decreciente porque mide la disposición a pagar por cada unidad adicional. Al precio mundial, p_0^*, el país produce y_0^s, consume y_0^d e importa la diferencia, $M_0 = y_0^d - y_0^s$. El arancel eleva el precio interior a $p_1 = (1+t)p_0^*$.

Efectos:

- *Producción*: aumenta y el excedente del productor crece en A.
- *Consumo*: cae y el excedente del consumidor se reduce en A, B, C y D.
- *Recaudación*: es el área C, $T = t\,p_0^* \cdot M_1$, el arancel por unidad por las importaciones, $M_1 = y_1^d - y_1^s$.
- *Comercio*: las importaciones se reducen.



Arancel en un país pequeño: efectos producción, consumo y recaudación, y pérdida neta B + D.

Efecto neto: una pérdida de bienestar, EN $= -(B+D)$: B, por producir con recursos nacionales a un coste superior al mundial, y D, por el consumo al que se renuncia. Crece con las elasticidades de oferta y demanda y, más que proporcionalmente, con la cuantía del arancel, aproximadamente con su cuadrado, por lo que conviene repartir la imposición entre varios productos.

Bienestar: en un país pequeño el arancel **siempre reduce el bienestar**, por el exceso de gravamen, la pérdida adicional frente a un impuesto de suma fija de igual recaudación, y también el mundial, porque el país no puede alterar la RRI. Equivale a un impuesto sobre el consumo y una subvención a la producción al mismo tipo, lo que explica su doble distorsión, y transfiere A a los productores y C al sector público. Hay que añadir los costes de administración, y con pleno empleo no crea empleo neto, porque la mayor producción protegida detrae recursos de otros sectores. Solo con recursos ociosos podría elevarlo.

2.2.2. País grande

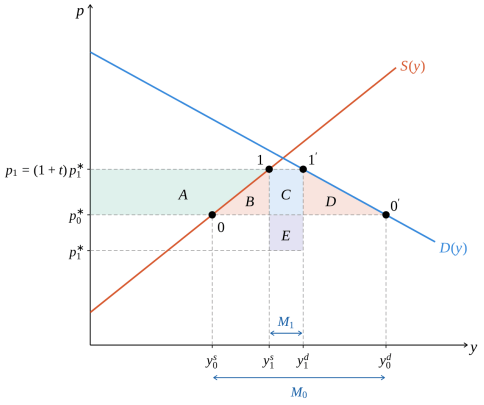
Al reducir su demanda, el país grande abarata sus importaciones: el precio mundial cae de p_0^* a p_1^*, porque los exportadores extranjeros absorben parte del arancel, y el interior pasa a $p_1 = (1+t)\,p_1^*$.

Efectos: en el país importador cae el consumo, sube la producción y se reducen las importaciones, mientras que en el exportador se abarata el mercado interno, sube el consumo y caen la producción y las exportaciones. Aparece además una nueva recaudación, el área E, la parte del arancel que soportan los exportadores extranjeros, de modo que la recaudación total es C + E. El **efecto neto es ambiguo**: depende de que la ganancia de RRI, E, supere las distorsiones, B + D. El país exportador pierde sin ambigüedad, pues a sus distorsiones suma la pérdida de E, y el mundo también, porque las transferencias se cancelan y solo quedan las distorsiones. Puede existir, por tanto, un **arancel óptimo**.

2.2.3. Competencia imperfecta

Con libre comercio, el precio mundial pone techo al del monopolista, que produce hasta igualar su coste marginal al precio mundial, y con un arancel sigue comportándose como competitivo. Pero, si el arancel es **prohibitivo**, subirlo más no tiene efecto en una industria competitiva, mientras que el monopolista puede elevar su precio hacia el de máximo beneficio.

En equilibrio parcial, el arancel reduce siempre el bienestar del país pequeño, y en el grande depende de que la ganancia de RRI supere las distorsiones. Pero el análisis omite la interrelación entre industrias, como la caída de las exportaciones y los efectos sobre la renta de los factores.



Arancel en un país grande: la mejora de la RRI (E) puede compensar la pérdida de eficiencia.

2.3. Equilibrio general

2.3.1. Instrumentos

CISC: las curvas de indiferencia social comerciales son el lugar de los volúmenes de comercio con un mismo bienestar. Son **crecientes**, porque las exportaciones son un mal, bienes a los que se renuncia para pagar las importaciones, y **convexas**, porque el país prefiere combinaciones equilibradas.

CON: las curvas de oferta neta o demandas recíprocas recogen, para cada RRI, las exportaciones que el país entrega por cada volumen de importaciones. Pasan por el origen y se representan en orientación especular, pues el bien que exporta un país es el que importa el otro. Tienen un tramo elástico, creciente, y pueden tener uno inelástico o "anómalo", decreciente, en el que la RRI es tan favorable que el país puede seguir importando aunque exporte menos. Si la FPP es cóncava, son convexas, y frente a un país pequeño la del resto del mundo es una recta desde el origen, porque comercia cualquier volumen a la RRI dada.

Supuestos: competencia perfecta, dos bienes, movilidad interna y pleno empleo de los factores, trueque con balanza comercial equilibrada, y un país que exporta X e importa Y.

2.3.2. País pequeño

La CON del país es normal y la del resto del mundo, perfectamente elástica, con pendiente igual a la RRI internacional. En libre comercio, la CISC es tangente a esa RRI, el precio relativo nacional coincide con el internacional y se cumple la ley del precio único. Los volúmenes de comercio forman dos triángulos simétricos. El arancel hace que el precio relativo nacional sea menor que el internacional, $p_X^{*0}/[(1+t)p_Y^{*0}] < p_X^{*0}/p_Y^{*0}$. Producir el importable resulta más rentable y la CON del país se contrae.

Efectos: aumenta la producción del importable y cae la del exportable. Cae el consumo del importable, mientras que el del exportable es ambiguo, porque el efecto sustitución lo eleva y el efecto renta, por la pérdida de bienestar, lo reduce. El consumo se sitúa sobre la recta de balance internacional, y no en la tangencia con la recta de balance nacional, porque el comercio se equilibra a precios mundiales. El Gobierno recauda, y exportaciones e importaciones caen, de modo que el triángulo de comercio se reduce. El país alcanza una CISC más próxima al origen, una **pérdida inequívoca de bienestar**, que es también la pérdida mundial. Por Stolper-Samuelson, sube la retribución real del factor intensivo en el importable.

2.3.3. País grande

Entre dos países grandes, en libre comercio las CISC son tangentes entre sí y a la RRI, pero no a la CON del socio, de modo que hay ganancias potenciales para A. Un arancel de A hace pivotar su CON hacia la izquierda y **mejora su RRI**, $\uparrow$ RRI $=\uparrow p_X^*/\downarrow p_Y^*$, por dos efectos de explotación:

- *Efecto monopsonio*: la menor demanda del importable reduce su precio mundial.
- *Efecto monopolio*: al exportar menos, sube el precio mundial del exportable.

Efectos: en el nuevo equilibrio, donde la CON distorsionada de A corta a la de B, las CISC dejan de ser tangentes entre sí. El bienestar de A es **ambiguo**, según domine la mejora de la RRI o la pérdida de eficiencia por la contracción del comercio. La pérdida mundial es inequívoca, porque lo que A gana en RRI es exactamente lo que B pierde, mientras que la pérdida de eficiencia la soportan ambos. Opera, además, de nuevo Stolper-Samuelson en favor del factor intensivo en el sector protegido.

2.3.4. Arancel óptimo y guerra arancelaria

Idea: tras Torrens y Mill, Edgeworth (1894) da el primer tratamiento riguroso del **arancel óptimo**, el que maximiza el bienestar del país igualando la ganancia marginal de RRI con la pérdida marginal por

menor comercio.

Planteamiento: A elige su arancel para maximizar su bienestar social sujeto a la CON de B:

$$\max_t \text{ bienestar social de A} \quad \text{s.a.: } (X,Y) \in \text{CON}^B$$

Solución: el arancel óptimo depende de ε^B_{XY}, la elasticidad de la CON de B en el sentido de Marshall, que mide en valor absoluto la respuesta de su demanda de importaciones de X a la RRI:

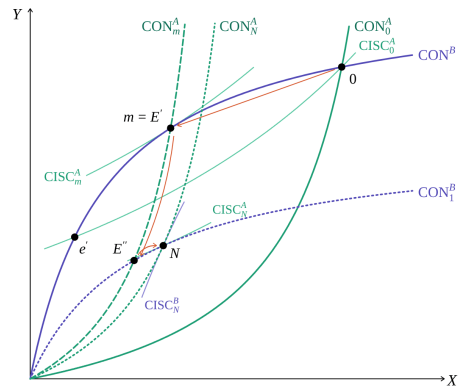
$$t^{A*} = \frac{1}{\varepsilon^B_{XY} - 1} \geq 0$$

- Con $\varepsilon^B_{XY} = \infty$, es nulo (el caso del país pequeño).
- Con una CON de B elástica, es positivo y moderado (el país grande típico).
- Si $\varepsilon^B_{XY} \to 1^+$, tiende a infinito sin llegar a ser prohibitivo.
- En el tramo inelástico, a A le conviene subirlo hasta llevar el equilibrio al tramo elástico.

Hay así una **relación inversa** entre el arancel óptimo y la elasticidad de la CON del país extranjero. El resultado es análogo a la regla del margen del monopolista, porque A actúa como monopolista de sus exportaciones y monopsonista de sus importaciones sobre la CON del rival, y fija un "margen", el arancel, inversamente proporcional a $\varepsilon^B_{XY} - 1$.

Desarrollo gráfico: el óptimo, m, es el punto en que una CISC de A es tangente a la CON de B. Por él pasa la CON distorsionada de A, que corta allí a la de B. Si A sigue subiendo el arancel, su bienestar cae y, más allá de e , queda por debajo del de libre comercio pese a la mejora de la RRI. El punto m no es un óptimo de Pareto mundial, porque las CISC de los dos países dejan de ser tangentes, ni un equilibrio de Nash, porque B, también grande, tiene incentivos a tomar represalias.

Extensiones: con reacción exterior se llega a la **guerra arancelaria** (Johnson, 1953). Si el arancel de A lleva el equilibrio a m, B responde con su propio arancel, que desplaza su CON y lleva el equilibrio a E , donde B obtiene más bienestar que en m. La escalada puede prolongarse hasta un equilibrio de Nash, N, en el que a ningún país le conviene subir su arancel y cada CISC es tangente a la CON del otro. Ambos países suelen perder respecto del libre comercio, aunque uno puede ganar si su CON es bastante más elástica. El mundo pierde siempre y el comercio no desaparece. Esta estructura de **dilema del prisionero** justifica acuerdos vinculantes del tipo GATT-OMC, que permiten a los países comprometerse de forma creíble con el resultado cooperativo, aranceles bajos recíprocos, que ninguno sostendría unilateralmente.



Arancel óptimo y guerra arancelaria (Johnson, 1953): de m a un equilibrio de Nash (N) subóptimo.

Ejemplo: los aranceles de Trump desde 2018 abrieron una guerra comercial con China. En 2018 afectaban a más de 400.000 M$ de comercio y costaban a los compradores unos 51.000 M$ anuales. La segunda Administración los generalizó desde 2025, y en febrero de 2026 el Tribunal Supremo declaró que la IEEPA no autoriza a imponer aranceles.

Evidencia: los aranceles estadounidenses de 2018 se trasladaron casi por completo a los precios interiores, de modo que la carga recayó en consumidores e importadores de EE. UU., sin mejora de la RRI, al menos a corto plazo (Amiti et al., 2019). Fajgelbaum et al. (2020) estiman una pérdida neta para EE. UU., con importantes efectos redistributivos regionales, y las represalias se concentraron en productos con relevancia política para el país iniciador, como predice la lógica estratégica.

Conclusiones: formaliza el argumento de la RRI, el único por el que un arancel eleva el bienestar sin distorsiones internas. Pero su ganancia es a costa del resto del mundo, exige poder de mercado y conocer una elasticidad difícil de estimar, la represalia puede anularla y la evidencia de 2018 no muestra la mejora de la RRI que predice.

2.3.5. Paradojas de Lerner (1936) y Metzler (1949)

Los resultados del país grande suponen CON normales y una recaudación que no se gasta de forma preferente en el importado. Si no se cumplen, aparecen dos paradojas.

Lerner: muestra que, si el sector público gasta una parte muy elevada de la recaudación en el bien importado, sostiene su demanda mundial y su precio, y el arancel **empeora la RRI**, lo que anula la lógica del arancel óptimo. Su mejora en el país grande no es, por tanto, un resultado general.

Metzler: si el equilibrio inicial está en el tramo inelástico de la CON del resto del mundo, la recaudación se destina en proporción suficiente al exportable y la propensión marginal de A a gastar en X supera la elasticidad de B,

$$\varepsilon^B_{XY} < c^A_X$$

el arancel desplaza hacia dentro la CON de A y el precio mundial del importable cae tanto que, incluso sumado el arancel, su precio relativo nacional baja. La lógica es que, si A gasta gran parte de la recaudación en X y la demanda de X de B es muy inelástica, surge un exceso de demanda de X que eleva su precio relativo en A y abarata, en términos relativos, el importado Y. El arancel **desprotege** así al sector importador y, por Stolper-Samuelson, puede perjudicar al factor cuya renta pretendía elevar.

Ambas exigen condiciones poco plausibles y su interés es sobre todo teórico: advierten de que el efecto del arancel depende del gasto de la recaudación y de la forma de las CON.

En suma, sin distorsiones internas el arancel reduce siempre el bienestar del país pequeño; en el grande hay ganancias potenciales de RRI, frente a una distorsión interna es *second best*, y el dilema del prisionero justifica reglas comerciales multilaterales vinculantes.

3. Barreras no arancelarias y otros instrumentos tradicionales

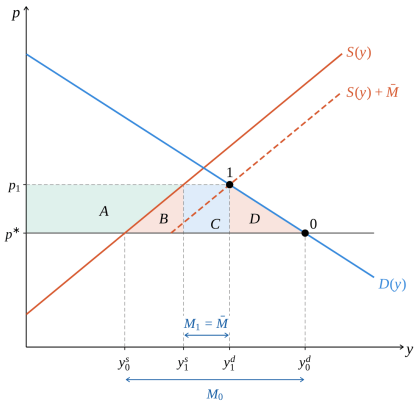
Tras el desarme arancelario de la Ronda Kennedy, la crisis del petróleo trajo el **neoproteccionismo**, de carácter no arancelario, y la Gran Recesión un nuevo auge de medidas.

3.1. Instrumentos tradicionales distintos del arancel

3.1.1. Cuotas

Definición: las **cuotas** limitan la cantidad que puede importarse, y el art. XI del GATT las prohíbe con carácter general. Un ejemplo es el Acuerdo Multifibras (1974), vigente hasta 2005.

Efectos: en un país pequeño, la cuota eleva el precio interior hasta p_1. El productor gana A, el consumidor pierde A, B, C y D, y la pérdida neta es B + D, como con el arancel. La diferencia es la **renta de la cuota**, C, cuyo destino depende de la administración: el Estado si subasta las licencias, los importadores nacionales si se les conceden, o el exterior si se dan a los exportadores extranjeros. Las licencias también pueden repartirse en proporción a las importaciones previas. Los **contingentes arancelarios**, frecuentes en la agricultura desde la arancelización de la Ronda Uruguay, son una variante híbrida, con arancel reducido dentro del contingente y muy superior fuera.



Cuota en un país pequeño: el precio sube a p_1, la renta de la cuota es C y la pérdida neta, B + D.

Conclusiones: es más certera que el arancel para limitar las importaciones, porque el efecto del arancel depende de las elasticidades de la oferta y de la demanda, mientras que la cuota fija directamente la cantidad. En competencia perfecta y con oferta y demanda dadas, para toda cuota existe un arancel que replica exactamente sus efectos sobre precios y cantidades (Bhagwati, 1965). Fuera de la competencia perfecta la equivalencia se rompe. Los exportadores extranjeros con poder de mercado, que frente a un arancel absorberían parte de él bajando su precio, frente a la cuota pueden elevarlo y apropiarse de parte de la renta. Al fijar la cantidad importada, la cuota suprime además la disciplina del precio internacional y puede convertir a un monopolista potencial en

efectivo, de modo que, con competencia imperfecta, causa una pérdida mayor que el arancel equivalente. Invita, por último, a la captura de rentas y es menos transparente, porque no figura en el precio.

3.1.2. Subvenciones a la exportación

Definición: pagos del Gobierno a los productores por unidad exportada, prohibidos por la OMC, también en la agricultura desde la Conferencia de Nairobi (2015), y sujetos a derechos compensatorios. Un ejemplo es la PAC de los años ochenta, cuyos excedentes se absorbieron con compras públicas y subvenciones a la exportación.

Efectos: con una subvención *ad valorem* z, el precio interior sube a $p^*(1+z)$: el consumidor pierde A y B, el productor gana A, B y C, el coste fiscal, que financia la brecha entre el precio que perciben los productores y el mundial, es B, C y D, y la pérdida neta, B + D. En un país grande, además, empeora la RRI, porque la mayor oferta exportada deprime el precio mundial. La subvención es, así, la imagen especular del arancel. Con competencia imperfecta puede desplazar beneficios hacia la empresa nacional (Brander y Spencer, 1985). Pero, en un país grande, parte de su coste beneficia a los consumidores extranjeros, e invita a la represalia con derechos compensatorios o subvenciones rivales.

3.1.3. Impuestos a la exportación

Equivalen al arancel aplicado a las exportaciones, y la OMC no los prohíbe con carácter general. La UE gravó en 1995 sus exportaciones de trigo para contener los precios interiores. Reducen el precio que perciben los productores a $p^*(1-t)$: el consumidor gana A, el productor pierde A, B, C y D, se recauda C y la pérdida neta es B + D. Por el **teorema de la simetría de Lerner** (1936), con balanza comercial equilibrada, un impuesto a la exportación de tipo t equivale a un arancel de tipo $t/(1-t)$, que altera el precio relativo interior en la misma proporción, de modo que un país grande puede mejorar con él su RRI. Pero grava el sector con ventaja comparativa y, si varios exportadores lo aplican a la vez, encarece y desestabiliza el precio mundial, un problema de acción colectiva (Martin y Anderson, 2012).

3.1.4. RVE y EVI

Restricciones voluntarias de exportaciones: el exportador limita "voluntariamente" sus ventas, normalmente bajo amenaza del importador, como Japón con sus automóviles en los años ochenta. Eludían las disciplinas del GATT, como medidas de "zona gris", y la Ronda Uruguay (1986-1994) acordó desmantelarlas. Para el exportador reducen las ventas como un impuesto a la exportación, pero la renta, la diferencia entre el precio más alto del mercado importador y el precio interno del exportador, no va al Estado sino a sus empresas. Los automóviles japoneses se vendieron en EE. UU. en menor número y a precios más altos, y el exportador puede incluso salir ganando. Para el importador equivalen a la cuota cuyos derechos se conceden a los extranjeros, la más costosa, porque la renta sale del país y el importador pierde las áreas B, C y D. Las restricciones unilaterales, como la prohibición rusa de exportar grano en 2010 tras una sequía, no son en rigor RVE, y el GATT las admite con carácter temporal ante una escasez aguda (art. XI:2(a)). Las **expansiones voluntarias de las importaciones** son su análogo para el importador.

3.2. Otras barreras no arancelarias

Administrativas: trámites burocráticos, *red tape*, inspección previa a la expedición y **normas de origen**, criterios técnicos que fijan de qué país procede un producto y de los que dependen el régimen comercial o el antidumping.

Técnicas: normas que difieren entre países, especialmente relevantes en los sectores punta, medidas sanitarias y fitosanitarias, SPS, y obstáculos técnicos al comercio, TBT, que acortan las series, frenan la exportación y generan costes de información.

Contratación pública: favorece a los proveedores nacionales, y el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, plurilateral, la disciplina.

Fiscales: los ajustes fiscales en frontera, como el IVA en destino, son en principio neutrales, pero la fiscalidad protege con impuestos especiales que gravan de hecho características de los productos extranjeros, o con devoluciones a la exportación que exceden la carga soportada y operan como una subvención encubierta.

Dumping: exportar por debajo del valor normal en origen, que el art. VI del GATT condena si causa daño. Puede ser esporádico, si liquida excedentes puntuales, persistente, si discrimina precios de forma sostenida entre mercados segmentados con una demanda exterior más elástica, o predatorio, si fija precios bajo coste para expulsar a los rivales y explotar después su poder de mercado. Solo este último es inequívocamente dañino. Los derechos antidumping exigen probar *dumping*, daño y causalidad.

Salvaguardias y compensatorias: las salvaguardias son medidas de urgencia ante un aumento de importaciones que causa daño grave, sin práctica desleal, para dar a la industria un respiro temporal. Duran hasta cuatro años, prorrogables hasta ocho, o diez para los países en desarrollo, y se liberalizan progresivamente si superan el año. Las **medidas compensatorias** son derechos adicionales que neutralizan las subvenciones del exportador y exigen acreditar subvención, daño y causalidad.

Otras: tipos de cambio múltiples, aplicados según los bienes por una autoridad de control de cambios; ayuda condicionada, *tied aid*, que obliga a gastar en productos del donante; y embargos y sanciones, como tras la invasión rusa de Ucrania en 2022, cuando EE. UU. retiró a Rusia el trato de nación más favorecida y la UE embargó el carbón ruso y después el petróleo.

3.3. Soluciones a las barreras no arancelarias

Acuerdos de la OMC: desde el GATT (1947) y la OMC (1995), el sistema multilateral promueve la competencia leal y combate las barreras arancelarias y no arancelarias con acuerdos sobre procedimientos aduaneros, barreras técnicas e instrumentos de defensa comercial.

Integración económica: además de los acuerdos multilaterales, las áreas de libre comercio, las uniones aduaneras y los mercados comunes permiten hacer frente a las barreras arancelarias y no arancelarias entre sus miembros. Esa vía tiene un coste, el **problema del bol de espaguetis** (Bhagwati, 1995). Cada acuerdo de libre comercio genera sus propias normas de origen, y su proliferación, con reglas superpuestas, puede acabar obstaculizando el comercio al elevar los costes de transacción y de cumplimiento de las empresas.

En suma, la elección entre proteccionismo y libre comercio puede razonarse desde el *second best* (Lipsey y Lancaster, 1956): si no se cumple una condición del óptimo paretiano, puede no ser deseable cumplir las demás, y un *second best* con aranceles puede ser preferible al libre comercio. No cabe elegir *a priori*, y conviene el análisis coste-beneficio frente a las recetas uniformes. Dos marcos sitúan hoy la disyuntiva en la gobernanza global: el **trilema de Rodrik** (2011), no caben a la vez hiperglobalización, soberanía nacional y democracia, y la **tesis de la parálisis** (Hale et al., 2013), las instituciones multilaterales no producen cooperación cuando más se necesita.