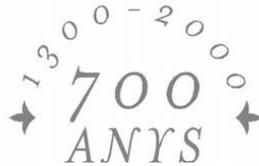


Universitat de Lleida



**PROPOSITO E IMPACTO DE LAS BARRERAS
ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO
INTERNACIONAL**

Programa de Doctorado en
Gestión Avanzada de Negocios Internacionales
2009-2010

Doctorando: Gerardo Cristian Coppelli Ortiz
Monografía, diciembre de 2009

PROPOSITO E IMPACTO DE LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I:.....	3
INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL	3
1. INTRODUCCIÓN A LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.	3
2. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.....	4
2.1 PRINCIPIOS DEL SISTEMA MULTILATERAL DEL COMERCIO.....	5
2.1.1 Nación más favorecida:	5
2.1.2 Trato Nacional.....	6
2.1.3 Fomento de una competencia leal	7
3. EL CONCEPTO DE BARRERAS, OBSTACULOS Y RESTRICCIONES.	7
3.1 CONCEPTO DE BARRERA AL COMERCIO.....	8
3.1.1 Los Aranceles aduaneros	8
3.1.2 Las Prohibiciones.....	8
3.1.3 Las Cuotas.....	9
3.1.4 Los Cupos.....	9
3.1.5 Reglas o Procedimientos técnicos	9
3.1.6 Las subvenciones	10
3.1.7 El Dumping	10
4. CLASIFICACION DE LAS BARRERAS AL COMERCIO.....	11
4.1. BARRERAS NORMATIVAS O GUBERNAMENTALES	11
4.2 BARRERAS FÍSICAS, CULTURALES Y ECONÓMICAS.	11

CAPITULO II:	13
LAS BARRERAS ARANCELARIAS	13
1. TIPOS DE ARANCEL.	13
2. EL PROTECCIONISMO VS ARANCELES:.....	14
CAPÍTULO III:	15
LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS	15
1. CLASIFICACIÓN DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS.	15
1.1 BARRERAS NO ARANCELARIAS SANITARIAS Y TECNICAS.	15
1.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS DIRECTAS E INDIRECTAS.	15
1.3 OTRAS BARRERAS NO ARANCELARIAS	16
CONCLUSIONES.....	18
BIBLIOGRAFIA	20

INTRODUCCIÓN

En el contexto del comercio internacional, un tema de relevancia lo representa el análisis de las distintas barreras que a este tipo de comercio afectan, cual es el propósito por el cual se establecen, el impacto que tienen para las economías, particularmente las emergentes, y el rol de las organizaciones internacionales en este materia, entre tantas otras interrogantes.

Esta relevancia, y en parte estas interrogantes, representan el tema central de la presente monografía que, en términos concretos, pretende hacer un análisis general de las barreras y restricciones al comercio internacional. Como parte de este análisis, distinguiremos las barreras arancelarias de las no arancelarias, para luego realizar un estudio del estado actual de los procesos de liberalización del comercio y sus escenarios futuros.

Señalando el eje central de investigación, podemos decir que el objetivo general del presente trabajo consiste en identificar, describir y sistematizar, las distintas barreras y restricciones al comercio internacional, indicando, además, distintas vías de liberalización y sus proyecciones.

Junto con desarrollar el objetivo general de la presente monografía, se trabajarán diversos objetivos específicos o temas acotados entre los que cabe destacar: el describir los distintos aspectos que caracterizan el comercio internacional en general, definiciones, importancia, alcance histórico, clasificación, entre otros; Explicar en que consisten, específicamente, las barreras al comercio internacional, entendidos a la luz de la Organización Mundial de Comercio (OMC); Desarrollar algunas barreras identificadas, particularmente en orden a la distinción entre barreras arancelarias y no arancelarias; Identificar y describir distintas formas de liberalización del comercio internacional y sus escenarios futuros.

En términos de la estructura del presente trabajo investigativo, éste se ha planteado de la siguiente manera: Un primera parte en donde se introduce al comercio internacional y sus aspectos más relevantes, incluyendo ciertamente a las barreras y restricciones al comercio. En segundo término, se distinguen las barreras arancelarias de las no arancelarias con un análisis detallado de cada una, para culminar con la actual reglamentación tendiente a la liberalización del comercio internacional y las expectativas en torno a ella.

En cuanto al modo de investigación, el presente trabajo, tiene un enfoque investigativo de corte jurídico, basado fundamentalmente en los enfoques doctrinario y legislativo internacional. Junto con lo anterior, y desde una metodología descriptiva y de recopilación y análisis de información, sumado al conocimiento específico del área, se busca aportar una sistematización y comprensión de las distintas barreras al comercio internacional.

CAPÍTULO I: **INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. INTRODUCCIÓN A LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES.

A lo largo del siglo XX y lo avanzado del siglo XXI, las relaciones comerciales se han intensificado de manera explosiva, tanto en su importancia, requerimientos, complejidad, etc. Se produce una interdependencia de las economías, lo que conlleva a un proceso de globalización que ha generado una especie de unificación de mercados y reglamentaciones aplicadas para los mismos, facilitando las transacciones y las inversiones (Herdero de Pablos, 2008). Pero fue después de la Segunda Guerra Mundial cuando se plantea por primera vez la necesidad de establecer las bases que deban regir la economía mundial, tanto en lo que se refiere a la producción como al comercio internacional.

Este proceso complejo ha requerido una amplia cobertura institucional, la cual ya analizaremos con algo más de detalle en el siguiente numeral, pero de la cual no podemos dejar de señalar es que este proceso ha traspasado las fronteras de los países sobrepasando las reglamentaciones nacionales.

Dentro del actual marco del comercio internacional, existen diversas organizaciones internacionales que de una u otra manera se ocupan de la debida integración de los países. En distintas esferas y ámbitos de aplicación, estas organizaciones tienden a regular y organizar las relaciones comerciales internacionales entre los Estados. Entre ellas podemos mencionar El Fondo Monetario Internacional (FMI), El Banco Mundial, La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), La Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otras.

Es precisamente en esta última, en donde nos detendremos a analizar su rol, importancia y principales características en cuanto a su aporte al comercio internacional y ciertamente su posición frente a las barreras y restricciones al comercio internacional.

2. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.

La OMC es el principal órgano internacional que se encarga de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos instrumentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente convenios internacionales que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

El propósito fundamental del sistema multilateral de comercio formado por los países miembros de la OMC es el de ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa, de manera muy importante, la eliminación de barreras y obstáculos. También significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles. Habida cuenta que los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales (Organización Mundial del Comercio, 2009).

2.1 PRINCIPIOS DEL SISTEMA MULTILATERAL DEL COMERCIO

Particular importancia reviste el análisis de estos principios por cuanto, más allá de regular las relaciones comerciales entre los Estados miembros, uno de sus principales objetivos es el de proteger a los Estados de barreras y prácticas desleales en las cuales pudieran incurrir los miembros de la Organización.

Estos principios los encontramos plasmados principalmente en los acuerdos de la OMC, estos son norma de carácter internacional y que abarcan una gran variedad de actividades, entre las cuales podemos señalar: la agricultura, los textiles, los servicios profesionales, las telecomunicaciones, la contratación pública, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual, etc. Estos textos están inspirados en una serie de principios fundamentales para el comercio internacional, principios que se han transformado en la base fundamental del sistema multilateral de comercio (Carrera, de Diego, & Hernández, 2009). A continuación una breve descripción de ellos.

2.1.1 Nación más favorecida:

En pocas palabras, consiste en un trato igualitario entre los Estados miembros. Según los acuerdos de la OMC, los países no pueden, por regla general, establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial como por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos, se tiene que aplicar el mismo criterio con todos los demás miembros de la OMC. Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida (NMF). Es tal la relevancia de este principio para el comercio internacional que se encuentra contenido en el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que regula el comercio de mercancías. El principio NMF es también prioritario en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y en el Acuerdo sobre los

Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), aunque en cada acuerdo este principio se aborda de manera diferente.

Sin perjuicio de lo expresado, se permiten ciertas excepciones. Los miembros que forman parte de una región pueden establecer un acuerdo de libre comercio que no se aplique a las mercancías que proceden del exterior del grupo. También podría un país miembro imponer barreras o restricciones a los productos procedentes de determinados países, que se consideran objeto de un comercio desleal. En conclusión, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todo el resto de países miembros de la Organización (Fernández Rozas, 2000).

2.1.2 Trato Nacional

Consiste en un trato igualitario para los nacionales y los extranjeros: Las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir un trato igualitario, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. El trato nacional se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual ha entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una transgresión del trato nacional, aunque los productos fabricados en el país no sean sometidos a un impuesto equivalente. La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentarlos. Esos obstáculos incluyen el pago de aranceles y ciertas medidas tales como las prohibiciones de importación o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas.

2.1.3 Fomento de una competencia leal

Si bien el sistema multilateral de comercio autoriza la aplicación de aranceles y otras formas de protección de la producción nacional, es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones. Las normas sobre no discriminación -NMF y trato nacional- tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Este es también el objeto de las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado) y las subvenciones. Las cuestiones son complejas y las normas tratan de determinar lo que es leal o desleal, y cómo los gobiernos pueden responder, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el perjuicio ocasionado por el comercio desleal.

3. EL CONCEPTO DE BARRERAS, OBSTACULOS Y RESTRICCIONES.

Previo al análisis de las distintas barreras y restricciones al comercio internacional, es importante contextualizar el tema realizando algunas definiciones generales de barreras, obstáculos, restricciones y otros conceptos que podrían entenderse como sinónimos pero que en la práctica han adquirido diferencias entre sí. Entenderemos como sinónimos los conceptos de barrera y obstáculo, la diferencia está en las distintas barreras que aparezcan en el detalle. Ciertamente, algunos de estos conceptos se abordarán nuevamente en lo pertinente en los capítulos de barreras arancelarias y no arancelarias.

Entre los obstáculos más relevantes podemos señalar los siguientes: La barrera propiamente tal, las prohibiciones, las cuotas, los contingentes, los cupos, los aranceles aduaneros, las licencias, los controles de tipo de cambio, los subsidios, los depósitos previos, las reglas o procedimientos técnicos, las listas de mercancías de importación o exportación prohibida, el proteccionismo (Retamales

Pizarro, 2006), obstáculos técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc. Todo sin perjuicio de otra clase de barreras que podemos encontrar en relación a los servicios o en temas de propiedad Intelectual.

3.1 CONCEPTO DE BARRERA AL COMERCIO

Se denomina barrera a los mecanismos proteccionistas que utilizan los gobiernos para reducir los incentivos para importar a sus respectivos países. Las barreras más conocidas son los aranceles y cuotas, precios de referencia, reglamentos técnicos, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre muchas otras.

Generalmente, sólo se consideran como barreras aquellas que dependen de la decisión de autoridad gubernamental de un país, sin embargo, es necesario tomar en cuenta otros factores que también pueden dificultar una operación en mercados extranjeros. Podemos señalar, por ejemplo, las barreras físicas que dificultan al acceso a ciertos mercados, como accidentes geográficos o falta de infraestructura en comunicaciones.

3.1.1 Los Aranceles aduaneros

Corresponden a tarifas que se aplican al ingreso de mercancías a un territorio, incorporándole un mayor costo al bien transado. Es lo que se conoce como una barrera arancelaria por cuanto se traduce en distintas esferas, en la aplicación de una tarifa o aumento de esta por la internación de un producto.

3.1.2 Las Prohibiciones

Son limitaciones totales para importar o exportar. Estas prohibiciones se pueden presentar de distintas maneras, como controles de tipo sanitario o razonamientos de otro orden como el moral, el religioso, el político, de seguridad

pública, regulando el intercambio mediante una disposición que no permite el ingreso o salida de determinadas mercancías del territorio.

3.1.3 Las Cuotas

Corresponden al límite de mercancías que pueden ser importadas o exportadas en un país determinado. Es una restricción cuantitativa establecida por un Estado para controlar el ingreso o salida de ciertos productos. Puede llevar aparejado un incremento en el arancel de internación asociado al producto (cuota arancelaria), o bien, un límite en términos de cantidad de producto autorizados para ser comercializados (cuota de importación). En Chile está prohibido el establecimiento de cuotas de importación pero si está permitida la cuota arancelaria.

3.1.4 Los Cupos

Consisten en cantidades que regulan las mercancías que se importan o exportan, principalmente para otorgar preferencias arancelarias a determinada cantidad de mercancías.

3.1.5 Reglas o Procedimientos técnicos

Son obstáculos de tipo no arancelario. Se han transformado en verdaderos impedimentos para la exportación de productos a determinados mercados, por cuanto las reglas técnicas impuestas, si bien tienden a elevar los estándares de calidad de productos son cargas que a veces los productores se ven impedidos de cumplir. La OMC se ha hecho cargo de esta regulación a través de particularmente dos textos jurídicos, la Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio.

3.1.6 Las subvenciones

Son acciones de gobiernos tendientes a favorecer a una determinada actividad por la vía de ayudas económicas otorgadas de forma directa. El efecto inmediato que la subvención tiene para quien la recibe es que hace sus productos más competitivos en los mercados internacionales, contando con la posibilidad de mejorar su producción, bajar sus precios o ambas.

3.1.7 El Dumping

A las barreras ya señaladas, las cuales tienen directa o indirectamente una fuerte influencia estatal, en su creación o aplicación, se suman otras que nacen más bien de la propia actividad privada, las que además de plantearse como un obstáculo las distinguimos como competencia desleal, encontramos el dumping, la subvaloración, sumado a las subvenciones ya definidas.

Si una empresa exporta un producto a un precio inferior al que aplica normalmente en el mercado de su propio país, se dice que hace “dumping” (Organización Mundial del Comercio, 2009).

Si bien, no se contempla en la presente investigación desarrollar acabadamente las formas de defensa de los afectados por la aplicación injusta de alguna barrera, es importante al menos esbozar que, de todas las barreras analizadas, la OMC considera una serie de resguardos que puede utilizar el comerciante para la debida protección de sus intereses, conocidas como “mecanismos de defensa comercial”, los que para ser invocados deberán hacerse a través del Estado del comerciante o agrupación de comerciantes afectados. Entre estos mecanismos cabe destacar las medidas antidumping, los derechos compensatorios y salvaguardias.

4. CLASIFICACION DE LAS BARRERAS AL COMERCIO

Una primera distinción que surge del concepto de barrera es el de barrera arancelaria y barrera no arancelaria diferenciadas fundamentalmente por el pago, en el caso de las barreras arancelarias, de un impuesto por la internación. Si bien, esta clasificación es la central en la presente investigación, existen otras siguiendo otros criterios de diferenciación.

4.1. BARRERAS NORMATIVAS O GUBERNAMENTALES

Se consideran barreras normativas o gubernamentales a las normas que impone el gobierno de un país para permitir el acceso a su mercado interno de mercancías procedentes de otros países, con diferentes fines, que pueden ser: recaudatorias, de protección al consumidor, de protección a la industria o a la economía nacional, de protección al patrimonio cultural del país, de conservación del medio ambiente físico, aquellas para evitar la contaminación visual o auditivo, etc.

4.2 BARRERAS FÍSICAS, CULTURALES Y ECONÓMICAS.

Dentro de estas barreras encontramos las legales, económicas y culturales.

Legales: surgen de una disposición de la autoridad administrativa.

Económicas: se relacionan con el bajo poder adquisitivo de los consumidores de los productos que se desea exportar.

Culturales: impiden total o parcialmente la comercialización de determinados productos.

Los gobiernos suelen imponer al comercio exterior tres clases de barreras, que en función de su naturaleza pueden ser:

1. Arancelarias.
2. No arancelarias.
3. Proteccionistas.

Las barreras legales que se utilizan con más frecuencia son las arancelarias, que consisten en la aplicación de impuesto a la importación. Siendo más alto el arancel será más difícil que ingresen y compitan contra la producción local las mercancías de otro país, porque esta cantidad, que incide en los costos de importación, se traslada a los precios de los productos de importación y los eleva.

CAPITULO II:

LAS BARRERAS ARANCELARIAS

Tal como ya se ha señalado, las Barreras Arancelarias son restricciones al Comercio Exterior, que se traducen en un alza en los derechos arancelarios o en otro tipo de limitaciones, con el objeto de impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

El objetivo principal de las barreras arancelarias, es impedir la importación de ciertas mercancías, ya sea para equilibrar la balanza comercial del país, para proteger la producción nacional o para incrementar el intercambio entre un grupo de países.

Para entender en que consiste una barrera arancelaria, es importante entender el concepto y aplicación de un arancel. Este es un impuesto aplicado a los bienes importados de un país. Cuando un buque arriba a un puerto aduanero, un oficial de aduanas inspecciona el contenido de la carga y aplica un impuesto de acuerdo a la tasa estipulada para el tipo de producto. Debido a que los bienes no pueden ser nacionalizados hasta que el impuesto no sea pagado, es uno de los impuestos más sencillos de recaudar, y el costo de recaudación es bajo.

1. TIPOS DE ARANCEL.

Arancel de valor agregado: o ad valorem es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF), ej: 10 centavos por cada dólar, mientras que un arancel específico, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo 5\$ por 10 kilos.

Arancel de renta: es una serie de tarifas designadas fundamentalmente para recaudar fondos por un gobierno.

Arancel proteccionista: es usado para inflar los precios de manera intencionada sobre un producto importado, para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera. Por ejemplo: un arancel del 50% sobre una máquina que los importadores habrían vendido a \$100 y ahora, a causa del arancel, venden a \$150. Sin ese arancel, los fabricantes locales sólo podían vender la máquina a \$100 o arriesgarse a que la gente se la compre a otros más barata, pero ahora pueden hacer la misma venta a \$150 (Gerencie.com, 2009).

2. EL PROTECCIONISMO VS ARANCELES:

El proteccionismo es el desarrollo de una política económica en la que, para proteger los productos del propio país, se imponen limitaciones a la entrada de similares o iguales productos extranjeros mediante la imposición de aranceles e impuestos a la importación que encarezcan el producto de tal suerte que no sea rentable.

La política proteccionista ha conocido distintos periodos de auge y decadencia. De forma general, en situaciones de economía de guerra o de autarquía, el proteccionismo se aplica de manera tajante. En situaciones de crisis económica, ciertos niveles de protección a los propios productos evitan una caída fulminante de precios y el consiguiente descalabro de algún sector de la economía nacional.

En la actualidad el proteccionismo está claramente presente en la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea y de Estados Unidos, frente al resto de las economías del Tercer Mundo o emergentes para evitar que, con mano de obra y costes más baratos, la agricultura de aquellos se vea en claro retroceso, y es uno de los debates abiertos en la OMC, toda vez que tal nivel de protección impide el desarrollo de las economías más pobres. Este tipo de proteccionismo se desarrolla mediante la implementación de elevados subsidios a los productores locales, y mediante la imposición aranceles a los productos extranjeros.

CAPÍTULO III:

LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS

Las barreras no arancelarias son disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso de mercancías a un país determinado poniendo como requisito para dejarlos entrar que los productos y servicios cumplan con determinadas reglas o que reúnan ciertos requisitos de distinto orden.

1. CLASIFICACIÓN DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS.

Existen diversas clasificaciones de barreras no arancelarias, de las cuales señalaremos dos grupos:

1.1 BARRERAS NO ARANCELARIAS SANITARIAS Y TECNICAS.

Barreras no arancelarias sanitarias: Proponen evitar el ingreso al país aquella mercancía que pueda dañar la salud de la población debido a que puedan contener elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Barreras comerciales no arancelarias técnicas: Se refiere a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

1.2 BARRERAS NO ARANCELARIAS DIRECTAS E INDIRECTAS.

Barreras Directas: Son restricciones cuantitativas a la importación. Licencias automáticas. Contingentes a la importación. Contingentes impuestos por los países exportadores a sus ventas. Comercio de Estado. Otro tipo de obstáculos. Prohibiciones de importación. Licencias discrecionales. Controles de cambios. Contingentes de pantalla. Precios mínimos y precios topes. Imposiciones de efectos equivalentes a los derechos aduaneros. Ajustes fiscales o ajustes fiscales en frontera. Depósitos previos a la importación. Recargos a la importación. Impuestos discriminados (Direcon, 2009).

Barreras Indirectas: Medidas de protección a la industria nacional que constituyen obstáculos al comercio internacional ayudando a la producción nacional o a la exportación. Medidas de protección a la producción y a la exportación nacional. Tales como: Industria cinematográfica. Industria naval. Transporte marítimo. Industria del carbón y del acero. Compras gubernamentales. Monopolios estatales o paraestatales. Normativa de Comercio Exterior. Medidas contra importaciones a precios anormalmente bajos. Medidas Aduaneras. Clasificación arancelaria de las mercancías. Valor en Aduana de las mercancías. Certificados de origen. Visados consulares (Direcon, 2009).

1.3 OTRAS BARRERAS NO ARANCELARIAS

Otro tipo de barreras no arancelarias son las **medidas proteccionistas** Obstáculos al comercio internacional que imponen los gobiernos asignándoles cuotas de importación, boicot, bloqueo y embargo.

Cuotas de importación: Cantidades máximas de cierto tipo de mercancías que un país ha determinado admisible importar de otro país o región.

Boicot: Negativa por parte de un país o varios países de comprar o vender cierto tipo de mercancías a otro país esto con el objetivo de presionar a cierto país para que realice concesiones y acciones en el ámbito internacional o interno.

Bloqueo: Acción política, militar y comercial agresiva que impide a un país relaciones comerciales con otros países en forma unilateral. Ejemplo: el que U.S.A le a impuesto a Cuba.

CONCLUSIONES

La principal conclusión que se puede obtener de una investigación asociada a estas materias es la necesidad de seguir adelante, con alto impulso en la política internacional de la tan anhelada liberalización comercial. Si bien, se hace comprensible la necesidad de proteger las industrias nacionales de los países, no es menos cierto que los procesos de globalización nos obliga a que, más allá de buscar fórmulas para impedir, limitar o restringir el ingreso de mercaderías busquemos las fórmulas para obtener el debido provecho del acceso más fluido, dinámico y directo a productos y servicios desde todas partes del mundo al precio que el destinatario final espera y no según los intereses sectoriales que se puedan defender. A modo de ejemplo, será más beneficioso para Chile, proteger la industria nacional del calzado o liberalizar el ingreso de calzado extranjero. ¿Cual será la predilección de la comunidad?, seguramente apunta a pagar un menor precio por igual calidad. Si el producto extranjero lo brinda, muy difícil será proteger indefinidamente la producción nacional si esta no se hace competitiva en las actuales condiciones de mercado. Entendemos por tanto, que el fin último del Estado deberá ser la protección del bien común garantizado por el acceso a productos de alta calidad a bajo precio.

En este sentido, las barreras, si bien no todas tienen el carácter de comercio desleal, han ido mutando en el tiempo convirtiéndose en un escenario u en otro, verdaderos impedimentos al comercio internacional. Antes, la aplicación de un arancel de internación se convertía en una barrera insalvable para los exportadores, por cuanto su aplicación encarecía los productos de tal manera que hacía imposible el acceso a ciertos mercados. Hoy en día, cuando las barreras arancelarias han perdido trascendencia y los países tienden cada vez menos a aplicarla, surge con fuerza la barrera no arancelaria, que en algunos casos se ha transformado en una barrera mucho mas insalvable que el arancel por cuanto su

aplicación no se ha logrado estandarizar en todo el mundo, los criterios de aplicación son disímiles en todo el mundo y los requerimientos de un mercado no necesariamente serán los de otro, por tanto, para cumplir con las exigencias de cada mercado, el productor exportador se ve en la necesidad de incurrir en costos que en algunas ocasiones supera con creces los que por arancel antiguamente tenía que asumir.

En cualquier caso, se debe reconocer los esfuerzos de países y organizaciones internacionales por aunar los criterios para la máxima liberalización de mercados posible. La OMC hoy en día, al estar formada por 153 países, representando más del 97% de los mercados mundiales y con una innumerable cantidad de textos jurídicos reconocidos por sus miembros, es una clara muestra de ello.

BIBLIOGRAFIA

Carrera, M., de Diego, D., & Hernández, R. (2009). Comercio Internacional. En J. A. Alonso, *Lecciones sobre Economía Mundial* (págs. 196-226). Pamplona: Aranzadi S.A.

Direcon. (10 de diciembre de 2009). *Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales*. Recuperado el 10 de diciembre de 2009, de <http://rc.direcon.cl/pregunta/list?page=1>

Fernández Rozas, J. C. (2000). El Derecho del Comercio Internacional en el contorno de la globalización. *Revista del Colegio de Notarios del Estado de México*, 161-230.

Herederero de Pablos, M. I. (2008). Las Instituciones Internacionales y la Globalización. En J. M. García de la Cruz, & G. Durán Romero, *Sistema Económico Mundial* (págs. 100-123). Madrid: Thomson Editores Spain.

Organización Mundial del Comercio. (10 de diciembre de 2009). Recuperado el 10 de diciembre de 2009, de http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm

Retamales Pizarro, L. (2006). *Definiciones Prácticas acerca de la Estructura del Comercio Internacional*. Santiago de Chile: Lexis Nexis.

