

# El impacto económico negativo del proteccionismo

El proteccionismo está reviviendo en los últimos tiempos a lomos de una **política nacional en Estados Unidos** muy intensa, que confronta equivocadamente con quienes deberían ser sus socios comerciales y con quienes lo son ya. **En pleno siglo XXI**, tras haber desarrollado diversas áreas de libre comercio e incluso de integración económica, este **brote proteccionista** solo puede **impactar de manera negativa en la economía**. Europa y Estados Unidos, ambos, perderían mucho si se desatase una **guerra comercial profunda**, con el añadido de un impacto adicional debido al **Brexit**.

**JOSÉ MARÍA ROTELLAR**

Profesor de la Universidad Francisco de Vitoria, del CES Cardenal Cisneros y del Trinity College

## EL DIFÍCIL CAMINO HACIA EL LIBRE COMERCIO

El camino hacia el libre comercio, que se emprendió, con sus luces y sus sombras, a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, no fue un camino fácil, pues tuvo que vencer muchas resistencias de diferentes grupos de presión que deseaban mantener y levantar nuevos muros de protección que salvaguardasen por siempre sus intereses económicos.



Adicionalmente, dicha apertura comercial, que comenzó de manera intensa tras la II Guerra Mundial, partía de muchas décadas, siglos incluso, en que los diferentes países levantaban todo tipo de barreras que restringían el libre comercio. Estados Unidos, desde finales del siglo XVIII, fue uno de los grandes pioneros en el establecimiento de un proteccionismo que impidiera la llegada de productos extranjeros que pudiesen competir con los fabricados en su territorio. Inglaterra, durante la segunda parte del siglo XIX y la primera parte del XX desarrolló, igualmente, políticas proteccionistas. En España conocemos bien las consecuencias del proteccionismo: las fuertes barreras de importación al carbón inglés, para mantener la producción de las cuencas asturianas y leonesas, generaban un carbón más caro y de peor calidad. Era una medida claramente ineficiente para el conjunto de la economía y beneficiaba solo a unos pocos a costa de un mayor sacrificio por parte del resto de la sociedad. La misma ineficiencia supuso el conocido como “arancel Cambó”, que preservó la industria textil catalana, cuatro veces más cara que los paños ingleses que eran, además, de mejor calidad. Eso hizo florecer la industria en dicha región a costa de empobrecer el conjunto de la economía nacional.

Pues bien, todo eso, de una u otra manera, se logró vencer en la segunda mitad del siglo XX. Es cierto que se han mantenido las guerras comerciales en algunos aspectos concretos y

**Desde finales del siglo XVIII, Estados Unidos fue uno de los grandes pioneros en el establecimiento de un proteccionismo que impidiera la llegada de productos extranjeros que compitieran con los fabricados en su territorio**

que Estados Unidos, en diversas ocasiones, ha establecido diferentes aranceles sobre determinados productos o materias primas de algunos países. Pero, en líneas generales, el libre comercio avanzó mucho durante el final del pasado siglo y el comienzo del actual.

### **LAS VENTAJAS DEL LIBRE COMERCIO**

Solo se puede entender el desarrollo presente de nuestra sociedad, tanto nacional como internacional, desde la óptica del libre comercio, de su internacionalización y del derribo, por consiguiente, de barreras al mismo. Los datos no dejan lugar a dudas: la primera mitad del siglo XIX, la segunda parte del siglo XX y el tiempo que llevamos del siglo XXI han sido momentos de gran expansión económica y de una paz internacional más duradera y amplia.

En el siglo XIX, el llamado por Montesquieu “comercio de economía” o “comercio de necesidad” asentó las bases de una prosperidad impulsada por la Revolución Industrial. Dicho comercio se basó en dos pilares: la competencia y la búsqueda de grandes volúmenes de transacciones con estrecho margen de beneficio por unidad. Así, las empresas que buscaron el “comercio de necesidad” fueron pioneras en tratar de abrir mercados, más allá de lo que siglos antes ya habían iniciado los comerciantes de Holanda o de Venecia.

De esa forma, a la mayor búsqueda de volumen le acompañaba una necesidad de amonorción de costes para poder competir y captar nuevos mercados tanto nacionales como internacionales. Eso impulsó la buena gestión y provocó la mejora de la economía y de la sociedad a través de las ganancias de productividad y de competitividad.

Siguiendo la idea de Ricardo, cada país, o, mejor dicho, las empresas de cada país se especializaron en aquello en lo que tenían una ventaja comparativa respecto al resto, de manera que cada cual lo hizo en lo que era más productivo. Eso dio lugar a un necesario intercambio internacional para poder llevar a cabo esta práctica, de forma tal que el comercio posibilitó el avance de la sociedad.

Así, se redujeron notablemente los aranceles y se crearon, incluso, diversas zonas de integración económica, unión aduanera o de amplia libertad comercial. La Unión Europea es el caso más destacable –que en un grupo importante de países ha derivado hacia una unión monetaria–, pero también surgieron la NAFTA o el Mercosur, por poner unos ejemplos.

Y el beneficio pasa a ser mutuo, pues cada miembro asociado de la UE o de cada organización puede comprar más baratos distintos productos de lo que podría hacer solo con la producción nacional o con unos aranceles elevados que disuadiesen la importación y la exportación de bienes y servicios.

Algo semejante sucede en las relaciones de Europa con Estados Unidos e Hispanoamérica: a menores aranceles y trabas comerciales, mayor prosperidad para ambas zonas. A mayor vínculo atlántico, mayor progreso económico. E igualmente, dentro del continente americano, tanto NAFTA como Mercosur, ejemplos antes mencionados, han aportado más beneficios a la economía y al progreso que las situaciones proteccionistas anteriores.

Del mismo modo, las relaciones comerciales preferentes de la UE con otras zonas geográficas, como por ejemplo Marruecos, son impor-

tantísimas para toda Europa, y especialmente para España por la relación tan estrecha que tenemos con nuestro país vecino del sur. Múltiples empresas europeas han podido instalarse en Marruecos para producir más y mejor, lo que repercute positivamente en los distintos países donde están sus respectivas sedes, entre ellos España, así como en el conjunto de la población, que gana poder adquisitivo al ver bajar los precios de los productos gracias a la internacionalización de su comercio y producción.

Si miramos hacia atrás, podemos concluir que el libre comercio ha conseguido reducir la pobreza en el mundo de manera importante, impulsar el crecimiento de muchos países en desarrollo y dar acceso a diferentes avances a

economías que antes estaban muy atrasadas. No hay nada más que ver los progresos conseguidos por la India, Pakistán u otros países asiáticos, para poder comprender que la libertad económica y la libertad comercial han introducido la prosperidad y el desarrollo en la economía de muchos millones de personas. De hecho, el propio FMI calcula que la ausencia de libertad comercial perjudicaría más al 10% de la población más pobre que al 10% de la población más rica. No hay que olvidar que las capas más pobres de las distintas economías han conseguido, en los últimos veinte años, incrementos de su renta real del 20%, por lo que, indiscutiblemente, su capacidad econó-

**El “arancel Cambó” preservó la industria textil catalana, cuatro veces más cara que los paños ingleses que eran, además, de mejor calidad. Eso hizo florecer la industria en dicha región a costa de empobrecer el conjunto de la economía nacional**

mica y sus condiciones de vida han mejorado.

En resumen, el libre comercio y la internacionalización de la economía aportan elementos muy positivos al progreso económico:

- Generan competencia entre las empresas, para las que constituye un incentivo para poder ser más eficientes y vender más.
- Esa competencia consigue disminuir costes, lo que desemboca en mejoras de la productividad.
- Esas mejoras de la productividad hacen bajar los precios y logran una mayor competitividad de empresas y productos.
- El libre intercambio, sin aranceles ni barreras, permite que los ciudadanos puedan comprar más tipos de productos y más baratos, lo que mejora su bienestar tanto por la diversificación de productos y servicios a los que tienen acceso, como por el menor precio que tienen que pagar por ellos, haciéndoles ganar además poder adquisitivo.
- Todo lo anterior, permite el aumento de las transacciones, de la actividad económica y el empleo, y dota a las sociedades de prosperidad, seguridad y paz.

### **EL PROTECCIONISMO COMO UNA BARRERA AL PROGRESO**

Por el contrario, las restricciones al comercio y a la internacionalización de la economía son nocivas para el desarrollo económico, al frenar

**En las relaciones de Europa con Estados Unidos e Hispanoamérica: a menores aranceles y trabas comerciales, mayor prosperidad para ambas zonas. A mayor vínculo atlántico, mayor progreso económico**

la actividad económica y el empleo. Cuando se implantaron en la segunda mitad del siglo XIX generaron el caldo de cultivo de las dos grandes guerras del siglo XX.

En España, como antes he comentado, el “arancel Cambó” lastró la competitividad de la industria del conjunto de España, por un sobreprecio que había que pagar por no abrir la economía. Lo mismo sucedió con el arancel a la importación de carbón, que hizo a la industria española menos competitiva al ser el carbón nacional de peor calidad y más caro. Asimismo, la autarquía de los años cuarenta llevó a España a estar al borde de la suspensión de pagos, con una industria completamente pública y costosa.

De la misma manera, el Brexit constituirá un retroceso muy importante tanto para el Reino Unido como para la Unión Europea, debido al encarecimiento de sus relaciones comerciales, y especialmente si no hay acuerdo.

Por su parte, el proteccionismo de décadas en Japón ha sumido al país en un caminar sin pulso de su crecimiento económico, con pérdidas permanentes de poder adquisitivo para sus ahorradores debido a la eterna deflación.

Por último, la guerra comercial profunda que asoma entre Estados Unidos y China, si se consuma, tendrá graves consecuencias para el bienestar internacional: menos productos y más caros, lo que empobrecería a empresas y ciudadanos. Guerra comercial que también puede iniciarse contra la Unión Europea; de hecho, asistimos ya a los primeros escarceos.

En definitiva, acabar con el libre comercio y la internacionalización de la economía

es muy negativo y tiene consecuencias evidentes:

- Impide la mejora de las empresas, al no estar obligadas a competir en el contexto internacional y asegurarse una suerte de oligopolio nacional con las barreras proteccionistas.
- Al no mejorar la productividad, cada vez que se produzca una crisis la destrucción de empleo será mayor, ya que para fabricar cada unidad se necesitarán más trabajadores. Por tanto, cuando en periodos de crisis haya que disminuir la fabricación, se despedirá a un mayor número de empleados.
- Disminuye el poder adquisitivo de los ciudadanos, al tener estos que comprar productos nacionales con precios más altos o productos extranjeros más caros debido a los aranceles.
- Impide la mejora empresarial, al no poder las empresas invertir fuera de sus fronteras por los menores incentivos a la captación de mercados que genera el proteccionismo.
- Hace rehenes a familias y empresas de la legislación proteccionista, haciéndoles más pobres, menos prósperos, menos competitivos y dándoles menores posibilidades de encontrar un empleo o mejorar su destreza.
- Por último, hace más inestables las buenas relaciones entre los países, al borrarse la dependencia económica entre ellos, de manera que el proteccionismo puede ser caldo de cultivo de extremismos de consecuencias inciertas.
- En definitiva, el proteccionismo es una barrera a las oportunidades de mejora, de prosperidad y de progreso.

## LA INVOLUCIÓN PROTECCIONISTA

Pues bien, en estos momentos nos encontramos ante ese punto involucionista, con serios riesgos de un retroceso importante en la libertad comercial internacional. Estados Unidos, que en muchas ocasiones ha recurrido, como se ha explicado, al proteccionismo para proteger determinadas industrias, ha intensificado esta posición con la Administración actual.

Es obvio que los proteccionistas recurren a diversos argumentos –falsos, por lo general– a

El propio FMI calcula que la ausencia de libertad comercial perjudicaría más al 10% de la población más pobre que al 10% de la población más rica



la hora de justificar su decisión, como se recoge en *Por un área atlántica de prosperidad abierta* (Cabrillo *et al.*, FAES, 2006), tales como salvaguardar determinadas industrias por sus elementos beneficiosos para otras áreas de la economía, la protección de puestos de trabajo o el considerar a un sector como esencial. Sin embargo, como se afirma en el citado trabajo, la realidad es muy diferente: detrás de esos argumentos débiles se esconden las demandas y presiones de diferentes grupos de interés que desean que sus mercados permanezcan protegidos y, en la mayoría de los casos, subvencionados por el conjunto de contribuyentes.

Es lo que está sucediendo en Estados Unidos. El presidente Trump forjó su victoria sobre un buen número de estadounidenses de tipo medio cuyo trabajo depende de la agricultura o de determinadas industrias que puede que no sean ya tan competitivas frente al exterior. Este es el motivo por el que, revestidas sus demandas de unas buenas dosis de nacionalismo, se culpa de todos sus males a los productos venidos de fuera, a las actuaciones de otros países y al desarrollo económico del exterior —el cual se consigue, según esta idea, a costa de la economía norteamericana—.

Con esa base electoral que da lugar a distintos grupos de demanda, el presidente Trump se ha lanzado a diferentes acciones que restringen la libertad comercial, dificultan las transacciones comerciales internacionales

**La guerra comercial profunda que asoma entre Estados Unidos y China tendrá graves consecuencias para el bienestar internacional: menos productos y más caros, lo que empobrecería a empresas y ciudadanos**

y protegen, de manera ineficiente, a la industria norteamericana.

Primero lanzó su campaña contra las compañías norteamericanas que operaban, en gran parte, fuera de sus fronteras, con la exigencia de que relocalizaran su producción en territorio norteamericano en la mayor medida posible para no ser asfixiadas con impuestos y otras medidas coercitivas. Posteriormente se sumergió en una guerra comercial con China, que no ha estallado en toda su intensidad pero cuya amenaza, con distintas decisiones, se encuentra presente en todo momento. Y finalmente ha emprendido unas escaramuzas comerciales contra la Unión Europea, que podrían cobrar más intensidad de llevarse a cabo todas las amenazas estadounidenses.

Todo ello solo puede afectar muy negativamente a la economía internacional, y no solo a los países que sufran las barreras comerciales sino también a quienes las levanten. Si tenemos en cuenta que, según las declaraciones de los dirigentes de las economías afectadas, todos los países entrarían en una guerra recíproca, el efecto negativo total se multiplicaría.

La guerra comercial de Estados Unidos con China lleva tiempo larvándose. Las amenazas de Estados Unidos son constantes: elevación de los aranceles a las exportaciones chinas, incremento que podría llegar a ser, en algún momento, del 25%, con sometimiento adicional a nuevos aranceles la práctica totalidad de las importaciones estadounidenses procedentes de China.

Por su parte, Estados Unidos ha impuesto aranceles a la Unión Europea. Primero comenzó con aranceles a la importación de acero

y aluminio. Después continuó con aranceles por importe de 11.000 millones de dólares como represalia a las ayudas públicas recibidas por Airbus. Entre los productos a los que podría afectar este conjunto de aranceles se encuentran los filetes de salmón, quesos, limones, aceite de oliva, vino de Marsala, prendas de cachemir, cerámica y motocicletas.

Adicionalmente, planea la posibilidad de que Estados Unidos aplique nuevos aranceles a los vehículos procedentes de Europa, aunque de momento ha dado un pequeño aplazamiento de 180 días. De concretarse la medida, el arancel impuesto sería del 25% (frente al 2,5% actual) y elevaría en Estados Unidos el precio de los vehículos europeos en alrededor de 11.000 euros, arancel que también podría serle impuesto a Japón. Una vez más, la justificación estadounidense se enmarca en los argumentos falsos antes relatados: “la defensa y superioridad militar del país dependen de la industria automotriz y de la investigación y desarrollo que genera”. Pero en realidad, dichos aranceles podrían ser respuesta a las medidas de contraataque, también proteccionistas, que aplicó la Unión Europea tras los aranceles estadounidenses sobre el acero y el aluminio antes relatados.

De aplicarse finalmente estos aranceles sobre los vehículos producidos en Europa, la Unión Europea, a través de la Comisión Europea –que es quien coordina la política co-

**El proteccionismo hace más inestables las relaciones entre los países, al borrarse la dependencia económica entre ellos, y puede ser caldo de cultivo de extremismos de consecuencias inciertas**

mercial de los Estados miembros–, podría imponer aranceles a productos de empresas norteamericanas como Caterpillar, Xerox y Samsonite. Esas medidas, de llegar a aplicarse, supondrían 20.000 millones de euros menos en importaciones procedentes de Estados Unidos.

### **EFFECTOS DE LA INVOLUCIÓN PROTECCIONISTA**

La propia Cámara de Comercio de Estados Unidos considera que la imposición de medidas arancelarias tendrá graves consecuencias para todos:

- Empobrecerá a los consumidores, a las empresas de fabricación, agricultores y empresas de tecnología, por encarecimiento de costes en los productos que emplean en sus procesos.
- Frenará el crecimiento de Estados Unidos en cerca de 3.000 millones de dólares y perjudicará al empleo en alrededor de 130.000 puestos de trabajo.
- Se producirá un incremento inflacionista en Estados Unidos, elemento grave en estos momentos en los que la Reserva Federal ha decidido parar su política monetaria contractiva debido a los signos de desaceleración económica.
- Las pérdidas europeas por los aranceles sobre el acero y el aluminio se elevarían a 6.400 millones de euros.
- Los aranceles sobre los vehículos europeos afectarían notablemente a la economía europea, ya que Europa exporta más de 50.000 millones de euros en vehículos y piezas de automoción al año, siendo Alemania el principal exportador a Estados Unidos.

- Globalmente, esta guerra comercial también tendría consecuencias negativas, pues afectaría a otros países:
  - La posible mayor subida de tipos que podría aplicar la Reserva Federal para combatir el repunte de inflación derivado del incremento de precios por el establecimiento de aranceles apreciaría el dólar, de manera que las monedas de los países asiáticos se depreciarían y, por tanto, aumentaría la deuda que tienen en dólares.
  - La guerra comercial se extendería, poco a poco, a otros países, lo que provocaría una debilitación mayor en la desaceleración que existe en estos momentos.
  - En Europa el episodio del Brexit no ayuda, ya que de producirse de manera abrupta y sin acuerdo podría afectar muy negativamente al conjunto de la economía de la Unión Europea, además de, por supuesto, a la economía británica. En el Reino Unido el PIB podría caer en 77.000 millones de euros y podrían perderse 900.000 puestos de trabajo; en Alemania podría darse un posible descenso del PIB en 9.200 millones y contar con 175.000 empleos menos; en Francia, el PIB reducirse en 3.500 millones y tener un descenso de 67.000 puestos de trabajo;

### PALABRAS CLAVE

Proteccionismo • Libre comercio • Aranceles • Retroceso  
• Prosperidad • EE.UU. • Europa • China  
• Guerra comercial • Brexit

**El presidente Trump se ha lanzado a diferentes acciones comerciales que restringen la libertad comercial, dificultan las transacciones comerciales internacionales y protegen, de manera ineficiente, a la industria norteamericana**

y en España, llegar a reducirse el PIB nacional en 6.000 millones de euros y destruirse 95.000 puestos de trabajo.

En conclusión, vivimos momentos complejos en los que mientras que la globalización avanza y las economías, gracias a ella y al libre comercio, han crecido y mejorado su renta real como nunca antes lo habían hecho, los amantes del proteccionismo pretenden volver con sus recetas fracasadas para, con los pretextos de siempre, coartar la libertad comercial y, con ello, la economía internacional. Ese no es el camino y hay que evitarlo si no queremos retroceder en toda la prosperidad conseguida gracias a la libertad económica y a la libertad comercial. ■

---

### BIBLIOGRAFÍA

- Cabrillo, F., García-Legaz, J., Schwartz, P.** (2006): *Por un área atlántica de prosperidad abierta*. Madrid. Fundación FAES.
- Friedman, M.** (1980): *Libertad de elegir*. Estados Unidos, Ed. Harcourt.
- Perdices de Blas, L.** (2003): *Historia del pensamiento económico*. Madrid, Ed. Síntesis.
- Smith, A.** (1776): *La riqueza de las naciones*. Reino Unido, Ed. William Strahan.
- Schwartz, P.** (2007): *En busca de Montesquieu. La democracia en peligro*. Madrid. Ediciones Encuentro.