

# La chaqueta de Lincoln: el proteccionismo es malo

por

**Javier Carrascosa González**

Catedrático de Derecho internacional privado

Universidad de Murcia

1. En épocas de recesión y crisis suele recordarse la vieja frase del Presidente ABRAHAM LINCOLN: *"yo no sé gran cosa de aranceles. Lo que sí sé es que cuando compro una chaqueta fabricada en Inglaterra, yo me quedo con la chaqueta e Inglaterra con el dinero, mientras que si la compro en Estados Unidos, yo me quedo con la chaqueta y Estados Unidos con el dinero"*.

2. Cuando un político cita esta frase de ABRAHAM LINCOLN, sólo cabe esperar problemas. El "argumento Lincoln" confunde la posesión de dinero con la posesión de riqueza. Ello constituye un error de grandes proporciones, típico de los economistas conocidos como "mercantilistas", muy de moda en los siglos XVII y XVIII. Es el caso de THOMAS MUNN (1517-1641). Estos autores pensaban que un país debe exportar más cantidad de la que debe importar: su balanza de pagos exterior debe ser siempre favorable, con lo que acumulará grandes cantidades de dinero y eso parece bueno. El fetichismo del dinero ataca de nuevo.

3. Sin embargo, acumular dinero no es acumular riqueza. Es más, la acumulación de dinero en un país provoca inflación y disminución del valor de los salarios. Ésa es la razón por la que la España de los siglos XVI y XVII, inundada por el oro y la plata procedente de América, era inflacionaria y pobre, pues los Austrias practicaron una autarquía nefasta que impedía comprar al extranjero con el argumento (?) de que el oro y la plata españoles no debían salir de España para no empobrecer al país.

4. La mejor doctrina económica siempre fue y ha sido contraria al proteccionismo: ADAM SMITH es el mejor ejemplo.

5. La frase de la "chaqueta de Lincoln" constituye una falacia con nulo soporte económico: lo que ocurre es que el comprador de la chaqueta norteamericana es ahora más pobre y tiene menos dinero del que tendría si hubiera podido comprar la chaqueta inglesa, de probable menor precio y mejor calidad. Si se imponen aranceles a las chaquetas inglesas en los Estados Unidos, resulta que el consumidor norteamericano ha comprado una chaqueta cara (norteamericana) y probablemente peor que la chaqueta inglesa. Se ha empobrecido para premiar a los fabricantes ineficientes norteamericanos, lo que es absurdo.

6. La política económica construida sobre estas medidas restrictivas del comercio internacional se denomina "*proteccionismo*". Se llama así porque, en teoría, se trata de un conjunto de medidas que, en teoría, "protegen" a los empresarios y a los consumidores del país que cierra sus puertas al comercio internacional.

7. El proteccionismo es negativo. Constituye una política económica errónea que comporta consecuencias nefastas para todos. Sin embargo, y paradójicamente, es una doctrina muy bien recibida por el público en general y a la que, como antes se ha avanzado, los políticos profesionales y los populistas recurren con asombrosa frecuencia. Se trata de una tesis que puede hacer ganar elecciones y que permite alcanzar altas cotas de popularidad a sus defensores. Es frecuente leer proclamas y soflamas del estilo "compra sólo productos españoles", "British jobs for British workers", "no a los juguetes chinos", "si compras productos extranjeros los trabajadores españoles pierden sus empleos", y otras de semejante tenor.

8. El proteccionismo es negativo por múltiples razones. Aquí pueden leerse algunas.

1º) El proteccionismo disminuye el volumen y la variedad de los intercambios e impide consumir lo que las personas quieren consumir. El proteccionismo conduce a mercados parcelados, a mercados pequeños. Con el proteccionismo, un Estado es un mercado. El resultado es que el bienestar de los sujetos que participan en ese mercado se ve perjudicado porque no pueden elegir los que realmente querrían elegir y consumir. Como subraya W. LANDSDORFF, *"toda política restrictiva de los intercambios 'empobrece' a la comunidad, porque impide a determinadas personas satisfacer deseos que de otro modo podrían cumplir"*.

2º) El proteccionismo aumenta los precios para los consumidores y premia a las empresas ineficientes. Los precios de venta de productos en el interior del país proteccionista aumentan. Ello es debido a la falta de competencia real dentro de dicho país. En consecuencia, los consumidores sólo pueden consumir productos "nacionales" y "caros", ya que no pueden consumir esos mismos productos que se fabrican en el extranjero y que podrían adquirir a menor precio. El proteccionismo obliga a consumir productos caros y potencia la supervivencia de los empresarios ineficientes, empresarios que venden productos caros, los mismos productos que en otros países se venden a un menor precio. Es más, como estas empresas no tienen estímulos para producir de manera más eficiente, se verifica un retraso tecnológico de las empresas nacionales. Éstas producen caro y no tienen ningún interés en mejorar su eficiencia y su renovación tecnológica, porque su cuota de mercado está blindada por el proteccionismo del Estado. Pase lo que pase, están a salvo. Y visto que los consumidores deben pagar un "sobrepeso", sus salarios reales disminuyen.

3º) El proteccionismo aumenta los costes de producción. Al deber operar en mercados pequeños, no funciona la "ley de los costes decrecientes". En consecuencia, no es posible practicar "economías de escala": se produce caro porque se produce a pequeña escala y hay que comprar caro porque no se deja que los productos fabricados por empresas extranjeras eficientes penetren en el mercado nacional.

4º) El proteccionismo impide la especialización. Un mercado meramente "nacional" es un mercado pequeño en el que se impide que entren productos que se producen más baratos en otros países, particularmente especializados en la fabricación de tales productos. En consecuencia, los fabricantes de un Estado proteccionista se encuentran obligados a producir mercancías cuyo coste de producción es muy elevado. Al mismo tiempo, los empresarios con sede en un Estado rodeado por otros Estados proteccionistas, especializados en la fabricación eficiente de determinados productos, no los pueden fabricar a gran escala, porque el excedente no es exportable. No pueden

especializarse y, por tanto, no pueden producir mercancías a precios competitivos, porque carecen de un mercado en el que venderlas.

5º) El proteccionismo conduce a la guerra. En la década de los años 30 del siglo XX, los distintos países desarrollados mantuvieron, en Europa, una línea muy proteccionista. Se tenía la idea, falsa, de que todos los productos y servicios debían producirse "dentro del país", para no enriquecer al país vecino, con el que, normalmente, las relaciones políticas eran tensas. Se pensaba que enriquecer a otro país le reforzaba y eso le permitiría iniciar una guerra de agresión. Esta línea económica condujo al empobrecimiento de la población, y lógicamente, al malestar social. Sin embargo, ante la crisis, los políticos, en vez de enmendar sus errores económicos, cargaron con las culpas a los "demás países" a los que acusaban de "blindar sus mercados nacionales". El resultado es de todos conocido. El 1 septiembre 1939 estalló la Segunda Guerra Mundial. Por ello, tras esta horrible contienda, se trató de evitar el proteccionismo mediante tres grandes instrumentos encargados de velar por una política internacional de "fronteras abiertas": el GATT, el Banco Mundial (WB) y el Fondo Monetario Internacional (IMF). Debe recordarse que *"cuando las mercancías no pueden atravesar las fronteras, lo hacen los ejércitos"*, según el célebre dicho, inmejorable, que se debe al genio de F. BASTIAT.

9. Los argumentos en favor del proteccionismo comercial en el contexto internacional son, realmente, muy escasos y de poco fuste. Se dice que son necesarias las barreras proteccionistas para garantizar la preservación de la seguridad nacional o del interés nacional de los sectores estratégicos, así como para proteger la industria naciente. Se dice también que el proteccionismo impide la competencia desleal que llevan a cabo las empresas del Tercer Mundo que emplean trabajadores a bajo coste (= *dumping social* internacional) y las empresas extranjeras subvencionadas por los Estados extranjeros. Todos estos presuntos "argumentos", que todavía hoy convencen a muchos votantes, son ideas hoy completamente superadas. Por varios motivos.

1º) El principio de la "ventaja comparativa" diseñado en sus *"Principios de Economía Política"* (1817) por DAVID RICARDO rige y opera perfectamente también incluso cuando el país de importación puede producir más barato. Así, por ejemplo, es posible que las empresas españolas puedan producir ordenadores más baratos que las empresas indias (= "ventaja absoluta"), pero las empresas españolas harían mejor en producir *software* y no *hardware*, porque si son más competitivas en la producción de dicho *software*, sus ganancias serán mayores si fabrican y exportan *software*, y con tales ganancias podrán comprar todos los ordenadores que quieran. El país proteccionista que se empeña en blindar sectores económicos concretos con el pretexto de que la invasión de productos más baratos procedentes del extranjero eliminaría puestos de trabajo, despilfarra a manos llenas sus recursos económicos y humanos en sectores muy poco productivos. Escriben P.A. SAMUELSON / W.D. NORDHAUS que *"los aranceles provocan despilfarro económico. La economía sufre pérdidas como consecuencia de la reducción del consumo interior y del despilfarro de recursos en bienes que carecen de ventaja comparativa. Las pérdidas generalmente son superiores a los ingresos que recauda el Estado con el arancel. La mayoría de los argumentos a favor de los aranceles son simplemente racionalizaciones en favor de los beneficios especiales que reportan a determinados grupos de presión y no resisten el menor análisis económico"*.

2º) La eliminación del proteccionismo produce una elevación del nivel de vida en los países del Tercer Mundo. Los productores de dichos países podrán vender sus productos en otros países. Por ello, los habitantes de estos países tendrán más dinero y podrán comprar más bienes a los fabricantes del primer mundo. Todos ganan.

3º) El país proteccionista condena a sus consumidores a pagar precios muy altos por productos que podrían adquirir a precios inferiores de exportadores extranjeros. Los aranceles (= "impuestos sobre las importaciones") suponen unos ingresos tenues para el Estado recaudador y un incremento de beneficios para los productores nacionales (= blindados por los aranceles y sobreprotegidos por los mismos). Sin embargo, como han subrayado P.A. SAMUELSON / W.D. NORDHAUS, *"el aumento de los ingresos que obtiene el Estado y el incremento de los beneficios de los productores son menores que la pérdida económica de los consumidores"*. Es decir: los aranceles perjudican a todos y benefician a pocos. Benefician, precisamente, a los productores más ineficientes, esto es, a los que fabrican "productos caros" que no podrían competir con los productos más económicos que ofrecen los fabricantes extranjeros. La restricción de la venta en España de los textiles chinos, por ejemplo, penaliza a los consumidores españoles. En efecto, éstos se verán obligados a comprar textiles españoles, mucho más caros, y no podrán comprar textiles chinos porque, aunque son más baratos, el Estado español les impone un arancel que eleva artificialmente su precio.

4º) Con empresas "extranjeras subvencionadas", se beneficia a los consumidores del país importador, que compran a precios bajos. Ahora bien, ello perjudica a los consumidores que pagan impuestos en el país exportador, obligados a financiar obligatoriamente a las empresas exportadoras de su país que producen bienes y servicios a precios elevados y que, si no fuera por tales subvenciones, no podrían competir en el mercado.

5º) La falacia más extendida en favor del proteccionismo es que la actual competencia extranjera de los Dragones de Asia manda a las colas del desempleo a millares de trabajadores europeos y norteamericanos, porque los salarios en China, por ejemplo, son muy bajos mientras que en Europa, Norteamérica y Japón, tales salarios son mucho más elevados. Los consumidores españoles comprarán textiles chinos y no textiles españoles y los trabajadores españoles del sector textil se quedarán sin empleo. Pero esta afirmación constituye una falacia. No tiene en cuenta la "teoría de la ventaja comparativa": los trabajadores españoles deben reorientarse a sectores en los que tienen ventajas comparativas con el resto del mundo y producir bienes y servicios que el resto del mundo produce a precios mucho más elevados. Los trabajadores españoles harían bien en integrarse en el sector del turismo, en el que España ofrece bienes y servicios a precios muy atractivos para el resto del mundo. Tales trabajadores aumentarán su salario y además, los consumidores españoles podrán comprar textiles chinos a precios muy interesantes. En definitiva, el proteccionismo empobrece al país que lo practica y también a los países vecinos al que lo practica.

6º) Tampoco son beneficiosos los llamados "aranceles de represalia", acordados por un Estado A contra países que imponen aranceles a los productos de ese Estado A. Ello lo único que consigue es reducir el poder adquisitivo de la población del Estado A. Además, estas "fanfarronadas proteccionistas" no contribuyen a que el otro país disminuya sus medidas proteccionistas.

7º) Son también ineficientes e inadecuados los aranceles "pro-empleo o "política de empobrecimiento del vecino". Un arancel podría aumentar la demanda de productos nacionales y con ello, potenciar el empleo en el país. Este argumento presenta alternativas mejores. Una correcta política fiscal y monetaria evita tener que empobrecer a toda la población del Estado importador mediante este arancel.

**10.** El comercio internacional liberalizado genera puestos de trabajo en sectores eficientes y destruye, naturalmente, otros puestos de trabajo en sectores no eficientes. Los trabajadores que pierden su empleo en sectores no eficientes siempre podrán encontrar trabajo en otros sectores interiores eficientes (= con mayor "ventaja comparativa") que absorberán ese excedente de trabajadores. Un "enfoque unilateral" de reducción del proteccionismo (= un Estado que, por sí mismo, y sin necesidad de acuerdos internacionales, elimina sus barreras proteccionistas de Derecho Público), o un "enfoque multilateral" del mismo (= a través de normas jurídicas y técnicas comunes a muchos Estados elaboradas por instituciones como el GATT, la OMC, la UE, el NAFTA o similares) garantizan resultados más eficientes.

**11.** La lucha contra las condiciones execrables del trabajo esclavo, por desgracia muy frecuentes y fomentada, en extremo Oriente, por numerosas empresas occidentales (*vid.* el caso Foxconn, en el que se denunciaron las durísimas condiciones de trabajo de 500.000 trabajadores de las fábricas de Shenzhen y Chengdu, propiedad de Foxconn, en las que se elaboran productos de *Apple*, en *diario El Mundo* de 5 enero 2011; más datos en <http://www.20minutos.es/noticia/2330523/0/apple/criticas-explotacion/trabajadores-china/>, así como en <http://www.cromo.com.uy/asi-trabajan-las-fabricas-apple-china-n585666> y en <http://pijamasurf.com/2011/05/trabajadores-de-apple-explotados-en-china-son-forzados-a-comprometerse-a-no-suicidarse/>), debe hacerse no desde el punto de vista económico, sino desde el punto de vista moral. Debe acabarse con tales condiciones porque rebajan y destruyen la dignidad del ser humano.

**12.** Las barreras proteccionistas al comercio internacional sólo están justificadas en casos de emergencia extrema.

1º) Cuando la política proteccionista resulta precisa para garantizar la libertad del país y del Estado importador, la seguridad nacional y el orden público. En efecto, si un Estado depende del petróleo que producen otros países y sacrifica, en virtud del libre comercio mundial del petróleo, su industria nacional del petróleo, podría suceder que, en un futuro, los países extranjeros cortaran el suministro del petróleo al país importador, de modo que éste se encontraría totalmente paralizado. Podría convertirse en una víctima fácil de una agresión militar y/o de un chantaje económico. Lo mismo puede decirse de otros bienes estratégicos esenciales para la supervivencia del Estado y de la nación: uranio necesario para centrales nucleares, cobalto, cobre, caucho y demás materiales preciosos para mantener unas Fuerzas Armadas nacionales, bienes inmuebles estratégicamente situados, etc. No obstante, debe tenerse mucho cuidado con estos argumentos, pues suelen exagerarse por los poderes económicos de sectores que se "autoconsideran" estratégicos o fundamentales para la seguridad nacional, la independencia del país y la integridad del Estado.

2º) Cuando la política proteccionista resulta precisa para garantizar la seguridad nacional y el orden público. No debe permitirse un libre comercio mundial de ciertos bienes y servicios que podrían amenazar la seguridad del Estado y de su población: comercio de armas, material nuclear, productos biotecnológicos nocivos, agentes patógenos, gases letales, bienes inmuebles situados en posiciones estratégicas, etc.

3º) Cuando sea necesario salvaguardar la salud pública de los consumidores finales es también aconsejable restringir el comercio libre mundial. Así, se deben detener las importaciones de implantes de silicona dañinos para la salud, de alimentos que pudieran encontrarse en mal estado, medicamentos que pueden generar consecuencias nocivas saludables, productos que provocan daños colaterales a la salud, etc.

4º) Cuando resulta preciso adoptar una política proteccionista para alcanzar objetivos de Política Internacional de amplio consenso, como aislar a "Estados asesinos" y "Estados incumplidores del Derecho internacional", mediante embargos, contingentes, trabas varias y aranceles. También parece justificado adoptar medidas proteccionistas cuando se trata de lograr, mediante la presión comercial, la liberación de ciertos sujetos o colectivos. Igualmente, también parece razonable seguir una política proteccionista en relación con el comercio de especies animales y vegetales en peligro de extinción o gravemente amenazadas, como las ballenas, las focas, los rinocerontes, tigres, elefantes, etc., así como en relación a productos, bienes o mercancías que son escasas en el planeta y cuyo comercio libre puede conducir a su desaparición.

**13.** Resulta absolutamente delirante el límite al que pueden llegar los defensores de los aranceles. Un ejemplo real puede, en efecto, ilustrar los dislates de ciertas medidas proteccionistas. En 2012 el Gobierno argentino prohibió, de facto, la importación de libros con destino a dicho país, con el argumento (?) de que los libros fabricados en el extranjero comportan "peligros para la salud humana", ya que según el Gobierno de ese país, al pasar la página con un dedo levemente mojado en la boca, el plomo que contiene la tinta puede resultar perjudicial para salud, fenómeno que ya se describe en la fascinante novela de UMBERTO ECO, "*Il nome della rosa*". Para aplicar la medida, cada comprador debe demostrar en la aduana del aeropuerto que la tinta en el libro adquirido tiene cantidades de plomo menores al 0,006% en su composición (*vid.* <http://www.libremente.org>). Perros adiestrados situados en aeropuertos argentinos olfatean en busca de libros importados ilegalmente. El verdadero objetivo gubernamental es detener la salida de dólares de Argentina, lo que explica, igualmente, las enormes limitaciones que los ciudadanos de dicho país han debido soportar a la hora de mover divisas fuera del país.

**14.** El proteccionismo produce consecuencias nocivas para los operadores económicos y para los consumidores. La doctrina que sigue la línea del proteccionismo "nacional" contra el comercio "internacional" es siempre negativa. Evitar o prohibir el comercio con determinados particulares que se encuentran en otros países, así como impedir que mercancías y/o servicios procedentes o fabricados en otros países penetren en el mercado de un país concreto, constituye una política torpe y equivocada propia de edades pasadas.

**15.** El Derecho internacional privado existe porque existe el libre comercio internacional (= que es su "presupuesto social": el intercambio internacional). A. Davì ha señalado que el DIPr. de la UE enfoca la cuestión relativa a los presupuestos y a los objetivos del DIPr. de un modo distinto al tradicional. El legislador europeo está convencido, y con toda la razón, de que las relaciones jurídicas internacionales entre los particulares constituyen un motivo de incremento de la riqueza y el bienestar de todos los seres humanos. Por eso, el DIPr. de la UE no contempla las relaciones jurídicas transfronterizas como un mero presupuesto para la existencia y para la aplicación del DIPr. (= que lo siguen siendo), sino como un objetivo a alcanzar por el DIPr. de la UE. Es la "paradoja del tráfico externo" de A. Davì: el intercambio internacional opera al mismo tiempo como "presupuesto" y como "objetivo" del DIPr. Esto es: el DIPr. de la UE existe para regular el intercurso transnacional de relaciones sociales y jurídicas (= presupuesto del DIPr.) y, al mismo tiempo, el DIPr. europeo potencia e incrementa este intercurso transfronterizo de bienes, servicios y personas (= objetivo del DIPr.), pues ello redundará en una mayor riqueza y un más elevado bienestar de los ciudadanos en la UE. El intercambio fomenta la riqueza y cuanto mayor sea el mercado en el que tal intercambio tiene lugar, mayor será dicho intercambio y mayor será el aumento del bienestar de los particulares.

**15.** Hay que dar un "sí" rotundo al libre comercio de la chaqueta de Lincoln y olvidarse de la trasnochada y dañina doctrina del proteccionismo. ¡Larga vida al libre comercio internacional...!

***Javier Carrascosa González***

Catedrático de Derecho internacional privado  
Universidad de Murcia