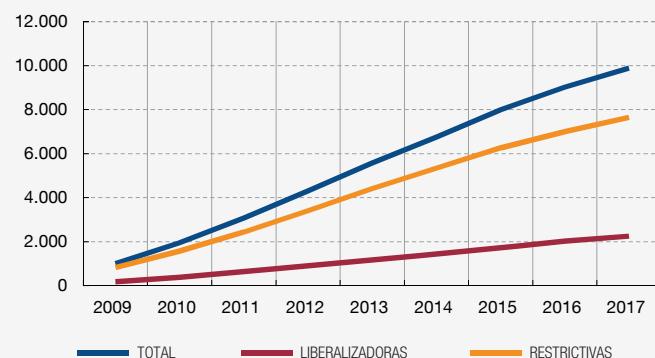


La forma más común de política proteccionista consiste en el establecimiento de impuestos o aranceles a la importación. El impacto negativo de los aranceles sobre los flujos comerciales y el bienestar económico ha sido ampliamente analizado en la literatura económica¹. Recientemente, este tipo de medidas ha cobrado

1 Véase, por ejemplo, A. Lileeva y D. Trefler (2010), «Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-level Productivity for Some Plants», *Quarterly Journal of Economics*, pp. 1051-1099.

Gráfico 1
MEDIDAS NO ARANCELARIAS ADOPTADAS POR PAÍSES DEL G-20 ENTRE 2009 Y 2017



protagonismo debido a anuncios tales como la introducción de aranceles a la importación de acero y aluminio en Estados Unidos². En principio, el impacto directo de esta decisión será relati-

2 El pasado 8 de marzo, el Departamento de Comercio de Estados Unidos impuso aranceles a la importación de acero y aluminio (del 25 % y del 10 %, respectivamente), de los cuales quedaron inicialmente eximidas las exportaciones de la Unión Europea (UE), Canadá y México. No obstante, a finales de mayo se anunció la suspensión, a partir del 1 de junio, de tal exención.

Gráfico 2
NUEVAS BARRERAS NO ARANCELARIAS (2009-2017)

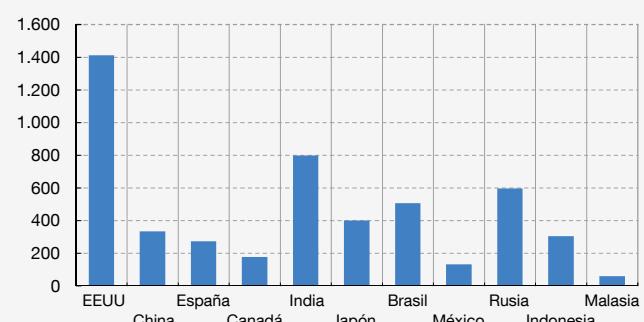


Gráfico 3
NÚMERO DE NUEVAS BARRERAS NO ARANCELARIAS (2009-2017)

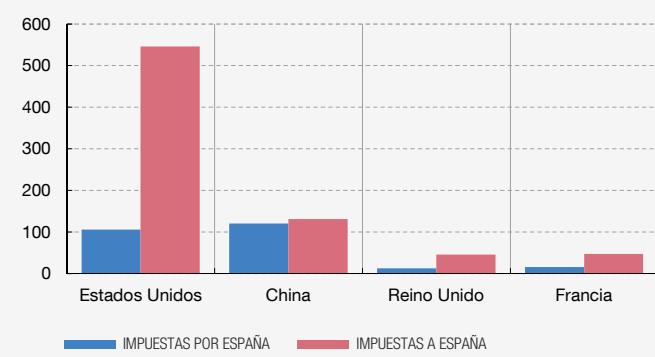


Gráfico 4
BARRERAS NO ARANCELARIAS IMPUESTAS POR ESTADOS UNIDOS A ESPAÑA ENTRE 2009 Y 2017

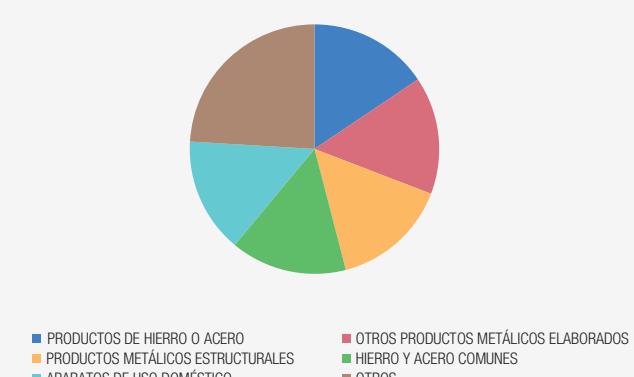
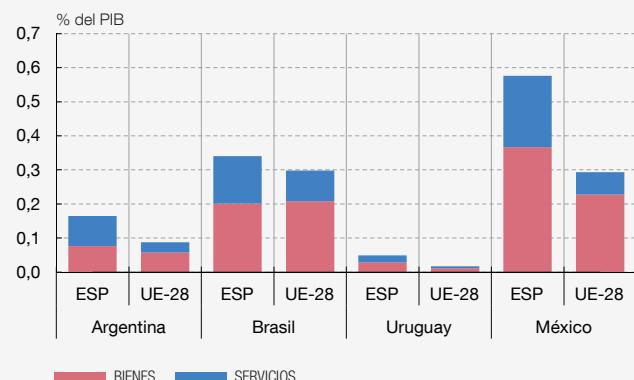


Gráfico 5
EXPORTACIONES CONTRAFACTUALES SIN BARRERAS NO ARANCELARIAS



Gráfico 6
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS A MERCOSUR Y A MÉXICO (2016)



FUENTES: Banco de España, Eurostat y *Global Trade Alert Project*.

vamente reducido. No obstante, las consecuencias sobre el comercio y la actividad económica mundiales podrían llegar a ser muy severas si la medida desencadenara sucesivas rondas de medidas de represalia mutua entre los distintos países afectados.

En este recuadro, sin embargo, se llama la atención sobre otro tipo de políticas proteccionistas, no arancelarias, cuya utilización es menos transparente y que han sido objeto de un volumen menor de análisis en la literatura económica. El recurso a este proteccionismo no arancelario por parte de diferentes países desarrollados en los últimos años ha sido elevado. A continuación se analiza el aumento reciente en el número de barreras no arancelarias, con el objetivo de arrojar luz acerca de las posibles consecuencias de esta forma de proteccionismo sobre la evolución de las exportaciones españolas.

Las barreras no arancelarias pueden tomar formas muy diversas, que, a modo de ejemplo, pueden incluir ayudas financieras a la industria nacional, la introducción de condiciones en los proyectos de licitación pública que conduzcan al establecimiento de limitaciones efectivas a los competidores extranjeros o la exigencia de requisitos fitosanitarios que han de cumplir los productos importados. El gráfico 1 muestra el aumento en el número de medidas no arancelarias de carácter proteccionista tomadas por las economías desarrolladas, que en algunos casos han podido obedecer a un intento de paliar los efectos de la crisis financiera global sobre sus industrias nacionales³. Cabe destacar que Estados Unidos se ha mostrado especialmente activo en el uso de este tipo de medidas, como se puede apreciar en el gráfico 2. Así, mientras que tanto China como España han introducido desde 2009 en torno a 300 barreras comerciales no arancelarias, Estados Unidos ha implementado, en ese mismo período, más de 1.400 nuevas medidas proteccionistas de esa misma naturaleza.

Por lo que respecta a las importaciones procedentes de España, Estados Unidos ha impuesto desde 2009 un total de 546 medidas restrictivas (véase gráfico 3). Por el contrario, las ventas de productos españoles a otros destinos han enfrentado, en términos generales, un número más reducido de nuevas barreras no arancelarias. Así, a modo de ejemplo, China ha implementado en ese mismo período, 131 nuevas medidas proteccionistas que afectan a las exportaciones españolas. Desde una perspectiva sectorial, los productos más protegidos por Estados Unidos a través de este tipo de medidas son los relacionados con la rama de la metalurgia (véase gráfico 4), que ha sido identificada en ese país como una de las más afectadas por la competencia internacional. A modo de ilustración, el paquete de expansión fiscal «American Recovery and Reinvestment Act of 2009» imponía la condición de que todos los productos de acero y aluminio utilizados bajo el paraguas del programa fuesen de fabricación estadounidense.

³ La fuente de la información sobre medidas no arancelarias es el *Global Trade Alert Project*: <https://www.globaltradealert.org/>. Ante la dificultad de asignar un valor monetario a dichas restricciones, su contabilización se basa en el número de medidas adoptadas, independientemente del valor de las importaciones afectadas por cada medida.

Este mismo requisito ha vuelto a ser impuesto más recientemente en otras disposiciones, como la denominada «New York Buy American Act», de 2017, del Estado de Nueva York, o la licitación pública para la instalación de sistemas de seguridad en el transporte ferroviario del Departamento de Transporte, en 2018.

Con el objetivo de cuantificar el posible impacto de este tipo de proteccionismo sobre las exportaciones españolas, se ha utilizado, por un lado, la recopilación de medidas no arancelarias del *Global Trade Alert Project* para cada combinación de producto, país y año⁴ y, por otro lado, la información microeconómica a escala de empresa, producto, país y año, procedente de los registros de transacciones con el exterior del Banco de España entre 2009 y 2013. A partir de esta información se puede comparar la evolución de las exportaciones de un determinado producto realizadas por una empresa a dos países distintos: uno en el que se implanta una restricción no arancelaria a las importaciones de dicho producto y otro en el que ello no tiene lugar.

Los resultados indican que el crecimiento de las exportaciones destinadas al país que impone una barrera no arancelaria es 3,1 puntos porcentuales (pp) inferior al de las exportaciones de la misma empresa y el mismo producto destinadas al resto de países. Este efecto negativo es económicamente relevante, teniendo en cuenta que el crecimiento anual medio de las exportaciones observadas en el mencionado período 2009-2013 es del 6,5%⁵. De hecho, el gráfico 5 muestra cómo, en ausencia de la imposición de nuevas barreras no arancelarias, el crecimiento anual agregado de las exportaciones españolas en términos nominales podría haber sido en torno al 14 %, frente al 11 % observado⁶.

Cabe mencionar que los diferentes acuerdos comerciales de nueva generación que la UE viene negociando en el período más reciente con diferentes socios comerciales tienden a promover la reducción tanto de las barreras no arancelarias al comercio de bienes como, en general, de todo tipo de obstáculos que limitan el movimiento de bienes, servicios, personas y flujos de inversión, sin dejar de incorporar disposiciones relativas al medio ambiente, los mercados laborales o los derechos de la propiedad intelectual⁷. En este sentido, como contrapeso al impacto del incremento de las medidas no arancelarias en determinados mercados desarrollados, las negociaciones abiertas entre la UE y otros destinos de América Latina, como Mercosur o México, podrían, en caso de culminar en acuerdos plenos de libre comercio, beneficiar especialmente a las empresas españolas, dada su experiencia en

⁴ Véase la nota 2 a pie de página.

⁵ Nótese que esta tasa se refiere al crecimiento anual medio sin ponderar de los flujos empresa-país-producto en términos nominales. Al tratarse de una media no ponderada, no coincide con el crecimiento anual agregado.

⁶ El lector interesado en más detalles sobre este análisis puede consultar el Documento de Trabajo, n.º 1814 del Banco de España, *The costs of trade protectionism: evidence from Spanish firms and non-tariff measures*.

⁷ Para más detalles sobre este tipo de acuerdos en general y sobre el acuerdo con Canadá (CETA) en particular, véase el artículo analítico del Banco de España «Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA».

algunos sectores con un elevado potencial de crecimiento en estos países, como el de la obra pública, y su mayor cercanía cultural, que se ve ya reflejada en su mayor exposición comercial a esas áreas en comparación con el resto de la UE (véase gráfico 6). A modo de ilustración, en el primer año transcurrido desde la ad-

hesión de Ecuador al acuerdo de libre comercio de la UE con Colombia y Perú, en enero de 2017, las exportaciones españolas de bienes a dicho país han aumentado un 47 %, frente a un crecimiento del 4,8 % en el caso de las exportaciones de Alemania, Francia e Italia.
