



No es proteccionismo contra libre cambio: es guerra comercial

Publicado en el diario.es el 9 de julio de 2018

El establecimiento de aranceles y otras medidas de proteccionismo comercial en los Estados Unidos se están interpretando como una agresión liderada por su presidente con el fin de defender los intereses nacionales de su país a costa del libre comercio que hasta su llegada prevalecía en el planeta.

Es verdad que Trump emprende esta batalla afirmando a todo el mundo que “América es lo primero y sólo América la primera” pero yo creo que ésa es una interpretación simplista e incluso interesada que no refleja la realidad de lo que está sucediendo, ni de lo que ha sucedido antes, ni permite anticipar lo que muy posiblemente vaya a ocurrir en el futuro.

No es verdad que Trump esté combatiendo el libre comercio por la sencilla de que el libre comercio no ha existido nunca en nuestro planeta como régimen comercial mínimamente extendido. Lo reconocía hace unos meses alguien tan poco sospechoso como Pascal Lamy, ex director general de la Organización Mundial del Comercio: “El libre comercio no existe (...) Es un falso tema de controversia. Estas discusiones sobre el libre comercio son en gran medida fantasía. Lo que existe en la realidad es un movimiento de apertura comercial, que ha experimentado aceleraciones y desaceleraciones a lo largo de la historia” ([Pascal Lamy: Libre-échange et discours protectionnistes](#)).

Es verdad que en los últimos decenios se ha producido un incremento continuado del comercio internacional pero eso se ha producido en un doble contexto de protección comercial.

Por un lado, las grandes potencias (Estados Unidos, Unión Europea, Japón, China...) han protegido sus intereses, la mayoría de las veces sin disimulo, mediante todo tipo de medidas: subsidios a su producción, aranceles cuando han podido, cuotas de importación, devaluaciones competitivas de sus monedas... Según el [Global Trade Alert](#) elaborado por Credit Suisse, a la llegada de Trump en Estados Unidos se mantenían 1.280 medidas proteccionistas en vigor y según un estudio reciente en los últimos cuatro años se han tomado 3.439 nuevas medidas de este tipo en todo el mundo ([Protectionism. Trade war reloaded](#)).

También es cierto, por otro lado, que se han firmado un buen número de acuerdos presentados como “de libre comercio” pero, en realidad, no lo son. Unas veces, porque se basan en tratar igual a los desiguales y eso simplemente protege el interés de los más fuertes. Y otras, porque lo que buscan y consiguen no es promover abiertamente el comercio en general y en igualdad de condiciones sino proteger a las grandes compañías transnacionales (proporcionándoles mejores condiciones de actuación, jurisdicciones privilegiadas, menos controles o menos sujeción a obligaciones sociales o medioambientales...).

Es imposible poner un solo ejemplo de una gran potencia que haya llegado a serlo renunciando al proteccionismo e impulsando sincera y efectivamente el libre comercio. Lo que siempre han hecho ha sido protegerse a sí mismas y a sus grandes empresas y utilizar su poder para obligar a que las economías más débiles abran sus fronteras. Y Estados Unidos en concreto ha sido, con mucha diferencia, el país más proteccionista del mundo de 1990 a 2013, según el mencionado informe de Credit Suisse.

El planeta ha vivido en los últimos decenios bajo un régimen comercial de proteccionismo de las grandes potencias mutuamente consentido (y que, precisamente por ello, ha podido desarrollarse en condiciones de suficiente equilibrio), en un contexto, eso sí, de progresiva apertura comercial.

La novedad de las medidas de Trump no es, por tanto, que sean proteccionistas o contrarias al libre comercio sino que se están llevando a cabo de modo explícito, sin disimulos, unilateral y agresivo, pudiendo llevar consigo una auténtica guerra comercial.

La diferencia puede parecer demasiado sutil o incluso un simple juego de palabras, pero creo que no lo es.



Es cierto que el proteccionismo de las grandes potencias que nunca ha desaparecido, como acabo de señalar, representa siempre una cierta agresión hacia las demás: el resto de los países no han dejado de reclamar a China, por ejemplo, que deje de manipular su moneda para no darle ventajas artificiales a sus exportaciones, y Europa y Estados Unidos no han dejado nunca de tener controversias y conflictos comerciales por sus diferente forma de regular o incluso por sus subvenciones o aranceles. Pero lo que está empezando a ocurrir ahora es que las medidas de Estados Unidos no se dan en el anterior clima de concesión mutua y de respeto al *status quo*, que es lo que diferencia un clima de competencia económica, más o menos agresiva pero aceptada, de una guerra comercial.

Cuando se produce una escalada de respuestas más o menos generalizadas a la agresión inicial (como ocurrió en 1930 cuando Estados Unidos elevó unilateral y rápidamente sus aranceles), cuando se desata la guerra, lo que viene inmediatamente después es una caída en cadena del comercio internacional con efectos depresivos ya ampliamente analizados en la historia económica.

Hoy día sabemos que las guerras comerciales casi nunca resuelven los problemas que supuestamente trata de solventar el país que las desata con sus medidas proteccionistas. En este caso, Trump no va a defender los intereses de América y de los americanos en su conjunto ni va a salvar a los sectores económicos que pretende proteger. Actualmente, las empresas estadounidenses y en realidad todo su comercio internacional forman parte de cadenas internacionales de valor, de modo que las medidas proteccionistas de Trump sólo van a producir subidas de precios que proporcionarán beneficios extraordinarios a unas pocas empresas pero menos renta efectiva y menos ventas al conjunto de la economía (los aranceles sobre las importaciones de acero o aluminio, por ejemplo, van a perjudicar a las industrias del automóvil y la construcción). Tampoco van a hacer más competitivos a los sectores a quienes se trata de proteger porque éstos tienen problemas estructurales que no se curan eliminando la competencia exterior.

Cuando la protección no es mutuamente consentida, como ahora, se busca hacer daño con ella. Y eso es lo que harán China o Europa apuntando a los intereses y sectores que más empleo generan en Estados Unidos o incluso a los que en mayor medida apoyan electoralmente a su presidente. Trump ni siquiera conseguirá mejorar el balance exterior estadounidense porque está estableciendo aranceles a productos que se utilizan como inputs intermedios en su industria nacional: lo comido por lo servido. Estados Unidos se va a pegar un tiro en el pie.

La historia económica también nos ha enseñado que las guerras comerciales suelen traer consigo problemas monetarios de toda índole y crisis financieras, que las medidas agresivas que llevan consigo se imponen rápidamente pero luego son más difíciles de eliminar y que no suelen tener vencedores sino que pierden casi todos los que se ven involucrados en ellas.

Pero si hay algo especialmente preocupante de entre lo que nos enseña la historia económica de las guerras comerciales es que, con mucha frecuencia, terminan en conflictos armados y a veces generalizados. No lo olvidemos, porque quién sabe si detrás de una estrategia comercial de apariencia nacionalista y de factura económica tan torpe lo que hay en realidad es una ofensiva de la poderosa industria armamentística.

Aspirar a que exista un comercio completamente libre es una excusa para proteger a los más fuertes y creerse el discurso de quienes dicen que lo defienden es una ingenuidad que se paga caro. Pero pensar que el proteccionismo a ultranza puede resolver los problemas de las sociedades modernas es una simpleza quizá peor. Se necesita un sistema mundial de acuerdos multilaterales basados en la equidad y el equilibrio, en la protección de los más débiles, en el uso sostenible de los recursos naturales y en la salvaguarda de los intereses futuros de la humanidad. Todo lo contrario de lo que lleva a la guerra que se avecina.