

# El nuevo mercantilismo

Se está poblando el mundo de nuevos entes económicos: los seis, los siete y que pueden ser luego los 8 ó los 9. Con nomenclatura más expresiva se llaman el mercado común y la zona de libre comercio. Parece descontada la aparición de otras agrupaciones de este tipo, con algunas variantes específicas, pero respondiendo a la misma tendencia.

¿De dónde surge ahora todo esto? ¿Por qué en este momento y no en otro? Lo que caracteriza a un ser es su historia, y lo mejor para satisfacer nuestra curiosidad es conocer la genealogía de estas nuevas creaciones, que no han surgido por generación espontánea.

En Economía, lo primero en este orden fueron los impuestos a la entrada y a la salida como gabela tributaria que pronto encontró la justificación de ser a la vez un instrumento protector que permitía conservar, en período de crisis y de depresión, el mercado interior para la producción nacional, y las tareas subsistentes para el trabajo autóctono.

Las grandes crisis que caracterizaron la primera postguerra dieron la puntilla a la veleidades librecambistas del siglo XIX, que ya venían decayendo desde poco más de mediados de ese siglo.

Es sabido que los orígenes de la guerra se achacaron en gran parte a los altos aranceles que cerraban las puertas de los grandes mercados a los productos de otros países, y pareció deseable, para evitar su repetición, un acercamiento al librecambio como iris de paz. Una realidad más fuerte que todos los propósitos hizo que el mundo caminara en sentido inverso al que semejaba apetecible, y se crearon nuevas armas para cerrar las fronteras a la invasión de las producciones extranjeras (contingentes, tratados bilaterales, etc.). Y se repitió la cantinela, por voces autorizadas de Norteamérica, la nación más proteccionista entre las grandes, lo que no fue óbice para que luego se dijera de nuevo que los aranceles elevados habían contribuido grandemente a crear el clima de guerra.

¿Qué ha pasado ahora?

Ha pasado que, como en la conocida copla popular, «ni conmigo ni sin mí tienen mis males remedio»... No es posible vender sin comprar. Si las fronteras se abren, los productos extranjeros, más baratos a veces que los nacionales, invaden nuestros mercados. Y si las cerramos, más pronto o más tarde, tienen los demás que dejar de comprar en nuestro país, pues el dinero para comprar es el que ellos obtienen vendiéndonos, de modo que aun suponiendo la ausencia de otros obstáculos, el comercio se estanca al fin. De un modo o de otro, los países se asfixian, porque lo que falta en todo el mundo, en los casos de crisis, es poder de compra suficiente para absorber toda la producción. ¿Qué de particular tiene, pues, que las naciones oscilen entre el más rabioso proteccionismo y un relativo librecambio vacilante?

Esta última disyuntiva tiene el inconveniente de que, emprendida unilateralmente envuelve mayores riesgos. Esto se resolvió en el pasado por los tratados comerciales, establecidos mediante re-

tratados se han hecho casi inservibles desde que la moda de los tratados bilaterales ha eliminado la cláusula de nación más favorecida, que era el principal instrumento de relativa liberalización del comercio, que, por lo menos, evitaba las discriminaciones.

Un hecho, no nuevo ciertamente, pero que hace más acuciante cada día la necesidad de grandes mercados, es el progreso técnico que se produce en el sentido de hacer más barata la producción en gran escala que no puede desarrollarse sino contando con grandes masas de consumidores, lo cual exige la especialización productiva. Norteamérica cuenta con ese mercado por la enorme magnitud de su población y el alto nivel de consumo de sus habitantes. Europa se lo ha de crear.

Las experiencias del siglo pasado nos suministran un hecho que guarda cierta analogía con el actual: las uniones aduaneras, mediante las cuales se consiguió el ensanchamiento de los mercados a expensas de la supresión de las aduanas internas en ciertos países. Ejemplo, el Zollverein alemán, que borró las barreras económicas entre los múltiples estados alemanes, creando un próspero mercado propio. No cabe duda de que la gran riqueza alcanzada por la Alemania moderna se debe en gran parte a este hecho.

La diferencia entre las uniones aduaneras del pasado y las actuales agrupaciones de Estados para su colaboración económica es que las primeras eran generalmente a escala nacional, en tanto que ahora se trata de hacerlas a escala internacional, sin que ninguna de las naciones agrupadas renuncie a un ápice de su soberanía. Este punto diferencial es de gran importancia para juzgar del porvenir de esas uniones y consorcios. En el pasado, ninguna de esas uniones tuvieron éxito si no eran acompañadas o precedidas por la formación de una unidad política. El propio Zollverein no se consolidó hasta la unidad nacional impuesta por Bismark. Se necesita un poder central fuerte que imponga lo que a todas luces era conveniente, pero que a veces hiere ciertos intereses particulares. En el caso de ahora, ese poder no existe siquiera, y es dudoso que, en los momentos difíciles de acentuada crisis, cuando la superproducción y el paro son más graves, las rivalidades e intereses implicados no logren imponerse a los gobiernos particulares determinando escisiones en el grupo. Si lograsen resistir a estas fuerzas disgregantes, se vería que a la larga estas uniones son provechosas, como lo fueron las uniones aduaneras nacionales en el pasado.

Piensan algunos que estas uniones podrían llegar a determinar anexiones entre los países que anulen las soberanías encontradas llevando a uniones políticas permanentes. Esto me parece utópico. Cualquier intento de este orden puede llevar antes bien a crear recelos que amenazarían *l'entente cordiale* que necesitan estas agrupaciones para subsistir. En el mejor de los casos pueden conducir a alianzas políticas o militares.

Lo que será curioso observar es la lucha comercial externa entre las diferentes agrupaciones y las ajenas al grupo, y entre los diferentes grupos. Es a esta lucha, acaso encarnizada, a la que llamo el