

# PROTECCIONISMO

Luis de Sebastián

## RESUMEN

*El proteccionismo es un tema de gran actualidad en los círculos académicos de economistas y entre los estadistas. De hecho, el proteccionismo es un fenómeno generalizado y una práctica normal en el comercio entre las naciones. Pero lo que para economistas e ideólogos es óptimo, para los políticos y gobernantes puede ser desaconsejable. En efecto, aquí se defiende que el proteccionismo es un conjunto de políticas dirigidas a mantener la credibilidad del Estado y la supremacía de las economías nacionales. A ninguno de estos sectores escapa, por otro lado, que el proteccionismo puede ocasionar daños tales como reducir el volumen del comercio, agravar la recesión, aumentar la insolvencia y el desempleo. El proteccionismo puede alcanzar niveles peligrosos que nadie está interesado en conseguir. De ahí la urgente necesidad de contar con la colaboración de todos para evitar que se vuelva un proceso galopante y auto-inducido que reduzca más las importaciones y exportaciones, agravando la crisis. En los países del Tercer Mundo el proteccionismo adquiere un significado particular.*

“Derrotada como una teoría general, la doctrina del proteccionismo se puede justificar en algunos casos especiales, por consideraciones que, si realmente son válidas, implican intereses mayores que simplemente mantener el empleo: los intereses de la supervivencia nacional y la defensa nacional”. (John Stuart Mill, **Principios de Economía Política**, Libro V, Capítulo 10, párrafo 1.)

Este texto, escrito en 1848, por uno de los grandes clásicos del liberalismo ha vuelto a la actualidad con la actualidad del problema económico a que se refiere: el proteccionismo. El proteccionismo vuelve a estar a la orden del día en el mundo. Pero no ya, como un simple conjunto de

técnicas para proteger la producción nacional y el empleo, sino como un conjunto de políticas dirigidas a mantener la credibilidad del Estado y la supervivencia de las economías nacionales de cara a la más profunda crisis económica y política del Siglo XX.

Todo el mundo habla de una manera creciente de proteccionismo. Para detenerle se acaban de reunir en Ginebra, del 25 al 29 de noviembre, los ministros de los 88 países signatarios del Tratado General sobre Comercio y Aranceles (GATT). De ella salieron prometiendo que ‘harían lo posible’ —es decir, no prometiendo nada— para detener la amenazadora tendencia. Algunos incluso se llegaron a temer que esa reunión podría haber servido para “desencadenar una Guerra Comercial en vez de promover la

liberalización del Comercio'' (1). ¡Tan mal están las cosas!

El proteccionismo no se defiende como teoría, fuera, quizás, de algunos profesores de la Universidad de Cambridge, si hemos de creer *Newsweek*<sup>2</sup>. En realidad ningún gobierno admite la acusación, que todos los gobiernos reciben todos los días, de ser proteccionistas o defender el proteccionismo. En efecto, el proteccionismo ha sido siempre una práctica, que en algún tiempo (S. XIV al XVII) estuvo avalada por los panfletos de los 'mercantilistas', pero que ha venido a ser una práctica vergonzante desde que los economistas clásicos, los neoclásicos y los modernos demostraron la superioridad teórica y abstracta —en términos de una medida de bienestar abstracta y no libre de objeciones— del libre comercio.

Libre comercio en realidad nunca ha habido; sobre todo, si lo entendemos como práctica generalizada del comercio internacional. Pero las prevaricaciones contra el ideal del libre comercio parecen ser estos últimos años más frecuentes, más graves y con peores consecuencias. Según Jan Tumeir, Director de Investigación del GATT, del 40 al 48% de todo el comercio mundial —entre naciones— está sometido a prácticas proteccionistas<sup>3</sup>. Es la mejor medida que hemos podido encontrar.

A falta de medidas precisas, podemos deducir el volumen y la medida del proteccionismo practicada en la actualidad de las denuncias mutuas que se hacen los ministros de comercio, de agricultura o de pesca de los diversos países en cuanto se reúnen.

Veremos que hoy en día se usa relativamente poco el arancel sobre las importaciones como un medio de reducir su volumen y proteger así a las industrias nacionales que compiten con las importaciones. Los aranceles resultan demasiado obvios y, por lo tanto, demasiado intolerables en el marco del Tratado General (GATT) que regula detalladamente esta materia. Son además fáciles de contrarrestar con otros aranceles compensatorios, aparte de que interfieren más seriamente con el sistema de precios del país que los pone que otros procedimientos.

Se usan, en primer lugar, los subsidios a la exportación. ¡Y sobre esto hay ejemplos claros y grandes! Los norteamericanos arremetieron en la Conferencia Ministerial de GATT en Ginebra, tal como lo vienen haciendo hace ya dos años,

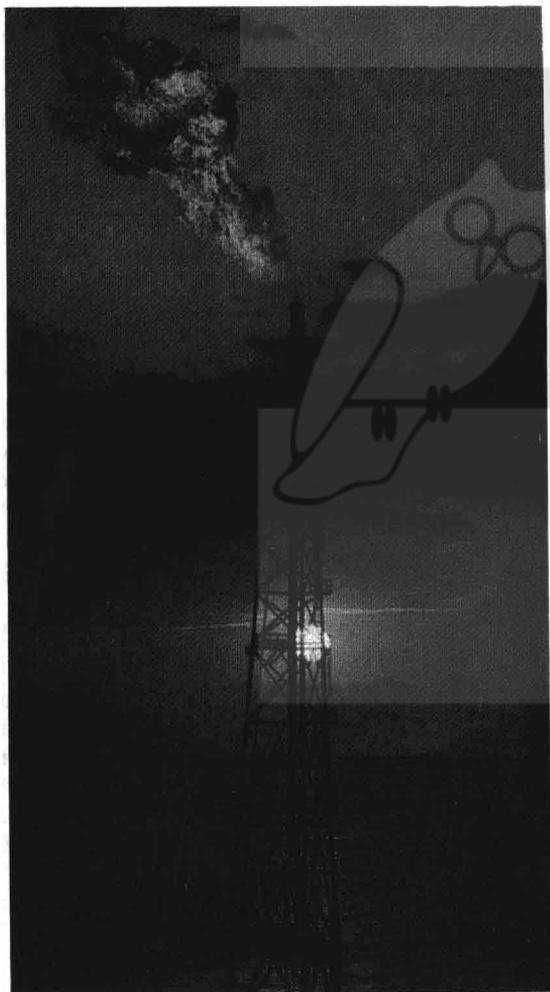
contra los subsidios que la Comunidad Económica Europea da a sus exportaciones agrícolas. Estos subsidios sumaron 14.500 millones de dólares norteamericanos en 1981 dentro de la 'Política Agrícola Común' (PAC). Los norteamericanos se quejan de que con estos subsidios unos agricultores menos eficientes que los suyos les están desplazando de terceros mercados, sobre todo en el Tercer Mundo. Es verdad que el gobierno norteamericano también apoya a sus granjeros con 15.000 millones de dólares en 1982, pero este apoyo, que consiste en préstamos y no en donaciones, estaría dirigido a controlar la producción y evitar grandes excedentes, a diferencia de los subsidios comunitarios, que fomentan la producción de montañas de mantequilla, lagos de leche e icebergs de azúcar excedentarios, todo ello mientras el ingreso real de los agricultores en Francia, Gran Bretaña y Alemania Occidental descendía de 1974 a 1981 en un 20%<sup>4</sup>. Y está el caso de los subsidios del Export-Import Bank, que son generalmente sólo subsidios a la exportación y además, casi exclusivamente a las grandes compañías como la Boing, la MacDonell Douglas, para la venta de aviones comerciales y la Westinghouse y la General Electric para la venta de centrales nucleares. El total de estos subsidios ascendía en 1981 a 4.400 millones de dólares<sup>5</sup>. Los fabricantes norteamericanos de aviones piensan que sin estos subsidios no podrán competir con el 'Aerobus' europeo que recibe fuertes subsidios de los gobiernos respectivos.

La devaluación de la moneda puede ser también una medida para proteger la industria nacional, al hacer, por la alteración del tipo de cambio, más baratas en el mercado mundial las exportaciones del país que devalúa. En los años posteriores al abandono del patrón-oro en 1928 y hasta que la fundación del FMI en Breton Woods (1944) puso orden en el mercado internacional, las devaluaciones competitivas estuvieron a la orden del día. Ahora parece que vuelven.

El nuevo gobierno socialista de Suecia devaluó en un 16% la corona, sin más aparente razón que promover la producción industrial sueca, que se creía había decaído en un 15% al final de 1982, y estaba por debajo del nivel de 1974<sup>6</sup>. Esta devaluación provocó sucesivas devaluaciones defensivas —para no perder competitividad— en Finlandia, Dinamarca y Noruega. Más recientemente el gobierno griego devaluó su moneda, el dracma, en un 15.5% —además de establecer li-

mitaciones a las importaciones. La acción ha sido anunciada oficialmente como una medida para proteger la producción nacional y defender los ingresos de obreros y empleados<sup>7</sup>. Proteccionismo, a fin de cuentas. La devaluación española ha sido demasiado moderada y suficientemente lógica como para que nadie la considere una 'devaluación competitiva' del tipo mencionado; es más bien una devaluación defensiva en respuesta a las dos devaluaciones del franco francés y la del escudo portugués.

Estas medidas, que junto con los aranceles y cuotas constituyen la panoplia tradicional del proteccionismo, se han visto superadas en variedad y frecuencia de aplicación por nuevas medidas: toda la infinita gama de subterfugios, pequeñeces, refinamientos burocráticos, presiones, rabetas diplomáticas y acusaciones que constitu-



yen las NTBs (**Non tariff barriers**) o sea, las barreras no arancelarias. La variedad de ellas es grande y siempre creciente; el **modus operandi** también muy diversificado, pero el efecto final de todas ellas es el mismo: restringir las importaciones, protegiendo así la industria nacional que compite con ellas, y fomentar las exportaciones para dar más empleo en las industrias de exportación.

Las 'barreras no arancelarias' pueden ir desde exigencias muy peculiares de calidad, forma y empaque de los productos, a limitaciones 'voluntarias', por parte del productor (!), de las importaciones que llegan al país, pasando por acusaciones periódicas de **dumping**, regulaciones sanitarias, requisitos burocráticos, exigencias de reciprocidad, vinculación de la compra de importaciones a la apertura de nuevos mercados, etc.

Los 'hechos de la vida' del proteccionismo no arancelario son variopintos y hasta cómicos: los cerveceros de Baviera invocaban recientemente una 'ley de pureza' del siglo XVI para bloquear importaciones de cerveza francesa y belga<sup>8</sup>. La llamada "Batalla de Poitiers" de la época actual, que los franceses libran en el almacén de aduanas de Poitiers contra los videos japoneses, consiste en una regulación por la cual todos los videos de importación que entran en Francia —con toda la documentación en francés, incluidas las palabras **stop** y **start** de los aparatos— tienen que ser revisadas en Poitiers. En el mes de noviembre ya habían llegado 45.000 videos al depósito de aduanas, donde sólo se había añadido un empleado a los ocho allá estacionados. A un ritmo de 300 procesados cada día, se retrasa hasta cinco meses su introducción en el mercado<sup>9</sup>. La medida, naturalmente ha sido tachada de proteccionista. La 'guerra del acero' de los productores norteamericanos contra los europeos se luchó ante los tribunales de EE.UU. con la acusación de que los productores europeos siguen prácticas comerciales ilegales, es decir, que practicaban el **dumping** o venta a un precio inferior al normal en un mercado determinado.

**La lucha del proteccionismo contra el libre comercio refleja la oposición de corto plazo contra el largo, de lo inmediato y concreto contra lo lejano y abstracto en el comercio internacional.**

La guerra concluyó con un acuerdo por el cual los productores europeos limitan 'voluntariamente' su exportación de aceros a EE.UU. También con restricciones 'voluntarias' de la exportación de automóviles a EE.UU. ha evitado hasta ahora Japón una "guerra del automóvil"

Una práctica que se está extendiendo es la de condicionar la firma de contrato importante de importación al compromiso de la empresa exportadora de buscar mercados para la exportación del país cliente. El tipo de arreglo a que me refiero, la contracompra, tiene muchos ejemplos: Canadá compró el avión F-18 a la MacDonell-Douglas por 2,400 millones de dólares. A cambio la empresa se comprometió a buscar a Canadá clientes para sus bienes y servicios por valor de 2.900 millones<sup>10</sup>. Este arreglo se le ha propuesto también al gobierno español. Parece ser que la empresa aeronáutica Northrop se ha especializado en este tipo de transacciones, desarrollando todo un aparato institucional de promoción de exportaciones de los países que compran sus aviones<sup>11</sup>.

A esto se añade el incremento del bilateralismo, la recompra, por así decir, que sería el compromiso por una empresa a comprar parte de la producción de una fábrica que ella ha vendido a un país, los acuerdos de reciprocidad, etc...

Estas prácticas son formas de comercio, que siempre han existido, que, desde luego, desbordan el marco de referencia del GATT y no corresponden al ideal del libre comercio, y que se están multiplicando cada vez más.

No puedo dejar el tema de las NTB sin citar el caso de los caracoles. Francia, de nuevo, que consume 2.000 millones de caracoles al año, tiene un déficit de 21 millón de dólares en la importación de caracoles de Turquía y países del este. Pues bien, el gobierno francés ha publicado nuevas normas para la revisión sanitaria de los caracoles importados. Esta revisión sólo se podrá hacer en los puestos que tengan aparatos especiales para este efecto. Todo para proteger la producción nacional de los caracoles.

### ¿Por qué hay proteccionismo?

La lucha del proteccionismo contra el libre comercio refleja la oposición del corto plazo contra el largo, de lo inmediato y concreto contra lo lejano y abstracto, en el comercio internacional.

El proteccionismo parte de la concepción del comercio internacional como una **zero-sum game** (un juego que suma cero), es decir, una relación en que la ganancia de unos es pérdida de otros, un juego en que todos no pueden ganar. El libre cambio, por el contrario, parte de la fe en una armonía preestablecida, que ordena las cosas de manera que todos los países se puedan beneficiar a la vez del comercio libre entre ellos.

La experiencia referida a plazos largos del tiempo, de 1946 a 1973 por ejemplo, justificaría los supuestos optimistas de los **freetraders**; la experiencia de los gobiernos, que trabaja dentro de un horizonte promedio de 4 años, abona más bien los supuestos del proteccionismo.

En un plazo corto, un país sólo puede aumentar los beneficios del comercio internacional recurriendo a medidas que rompen el ideal del libre comercio. Las medidas liberalizadoras del comercio y las que tienden a establecer y fortalecer el libre comercio tienen sus efectos a largo plazo, después de 15 ó 20 años. De esa forma, comprometiéndose al comercio libre —y actuando concretamente— un gobierno se priva de un conjunto de medidas económicas que puedan resolver situaciones y problemas a corto plazo que es, ya lo he dicho, el que realmente interesa a los gobiernos.

Es también de notar con mucha atención que el comercio libre produce sus efectos beneficiosos, solamente cuando todos los países principales que entran en él respetan efectivamente el libre comercio\*. Cuando no se da la unanimidad total práctica en el respeto a las normas del comercio libre, ningún país, y menos si es pequeño, puede beneficiarse con un compromiso unilateral con el comercio libre. De ahí que los gobiernos vacilen en adoptar políticas cambiantes en cuanto perciben que sus principales proveedores y clientes siguen políticas que huelen a proteccionismo.

Lo que quiero señalar con estas consideraciones es que las ventajas teóricas —demostradas una y otra vez por los economistas— del comercio libre son ventajas globales y a largo plazo; que la adopción de este modo de comercio internacional tiene también unos costos, que deben balancearse con las ventajas y que estos costos son a corto plazo normalmente mayores que sus

\* Así como el proteccionismo pierde todos sus efectos cuando lo practican todos por igual.

ventajas; por lo que una opción racional e incluso óptima a corto plazo —el cual también impone responsabilidades y obligaciones— puede aconsejar medidas proteccionistas. Y así, lo que para economistas e ideólogos es óptimo, para políticos y gobernantes puede ser desaconsejable. Esto no es una contradicción, sino una diferencia de horizontes de evaluación. En todo caso es un hecho.

Si el proteccionismo siempre tiene una cierta lógica y encuentra una justificación política, en tiempos de crisis económica, una crisis marcada por gran desempleo y severos déficits de la balanza de pagos, la justificación del proteccionismo a los ojos de quienes llevan la responsabilidad de combatir la crisis se impone con toda evidencia.

Ningún gobierno del mundo puede esperar —porque se suicidaría políticamente— a que una lejana e incierta recuperación de la economía mundial, alentada por el comercio libre, resuelva el apremiante problema del desempleo, el descenso de las exportaciones, el aumento del consumo de importaciones, la sobrevaluación de las monedas extranjeras, y otros fenómenos por el estilo. Quizá con medidas proteccionistas tampoco pueda resolver nada, si, como no dejan de repetir los abogados del comercio libre, todos los países adoptan medidas proteccionistas compensatorias unas de otras, pero por lo menos quedará constancia ante los ciudadanos el intento de aprovechar también el comercio internacional para resolver la crisis o, por lo menos, algunas parcelas más seriamente dañadas de la economía nacional. En tiempos de crisis, más que nunca, la noción del comercio libre es una posición abstracta, sin apoyo entusiástico de las masas, mientras que las propuestas de proteccionismo son muy concretas y tienen mucho apoyo político. El proteccionismo se vende al por menor, como medidas de emergencia para ayudar a industrias en problemas, tal es, por ejemplo, la legislación de los EE.UU. para asegurar el contenido nacional de la industria del automóvil, las cuotas de importación al acero, las restricciones a la importación de textiles, etc. Prácticas parecidas hay en Japón, Europa y el Tercer Mundo, siempre justificadas con las necesidades perentorias de empresas en retroceso, de sectores con mucho desempleo, o también de empresas sensibles en crecimiento.

Mientras el libre comercio es defendido por académicos, ideólogos y políticos de la oposición

o algunas empresas con intereses muy definidos, el proteccionismo es defendido, no como tal, sino como medidas concretas de emergencia, por empresarios, sindicalistas, políticos y todos los habitantes de las áreas afectadas por la decadencia o la enfermedad de un sector industrial o agrícola determinado.

Pero incluso los que en tiempos normales fueron defensores acérrimos del comercio libre tiene ahora dudas contra la fe. “Esta recesión ha afectado muy duramente aquellos intereses —empresas multinacionales y exportadores agrícolas— que han sido los oponentes naturales de las barreras al comercio; en sus dificultades, incluso algunos de estos están buscando protección”<sup>12</sup>.

En tiempo de crisis aguda, que no sólo es económica sino política, y que ha derrotado en elecciones a todos los gobiernos que las convocaron, sean conservadores (Francia, Suecia, Grecia, España, Irlanda) o socialistas (Gran Bretaña, Noruega, Dinamarca, Holanda), cobran plena vigencia las palabras introductorias, que, siendo de uno de los máximos campeones del comercio libre, se reconoce una excepción importante, que aquí no es tanto la ‘defensa nacional’ —aunque puede acabar siéndolo— cuanto ‘la supervivencia nacional’— y más ciertamente la de los gobiernos.

### Los males del proteccionismo

Para algunas instancias dedicadas por necesidad o convicción al libre comercio, como el GATT, *The Economist* o la Universidad de Chicago, el proteccionismo es el mal personificado en la política económica. El proteccionismo es ineficiente, obliga al consumidor a comprar productos más caros y a veces peores, con tal que sean nacionales, protegidos, y obstaculiza la especialización y distribución del trabajo que es necesaria para aumentar la eficacia, el volumen del comercio y la producción global. Los modelos de comercio internacional desde David Ricardo hasta Harry Johnson así lo prueban y la observación de algunos periodos de la historia del capitalismo así parece comprobarlo.

En la actualidad, el miedo es que un aumento del proteccionismo, sobre todo en los mercados más grandes, EE.UU., Japón y la CEE, reduzca necesariamente el volumen de comercio, agrave la recesión, aumente la insolvencia de los

países deudores, aumente el desempleo y colapse el sistema. "Cada nueva pieza del proteccionismo aproxima el día en que ocurra un verdadero derrumbe si algún gran banco quiebra". Escribía apocalípticamente *The Economist*, que recuerda en qué medida el derrumbe de Wall Street en 1929 se hizo peor por el elevado arancel Smoot-Hawley en 1930, "que aseguró una reducción del comercio mayor que la de la producción aquellos años horribles"<sup>13</sup>.

El argumento parte de la progresiva reducción del volumen de comercio mundial que se

viene observando a lo largo de la crisis para concluir que ulteriores reducciones por la intervención de los gobiernos agravarían más las cosas. Hay, naturalmente un argumento contrario que responsabiliza a lo que ha habido de libre comercio desde 1945 a 1973 por la crisis económica y concluye que sólo con un manejo racional y solidario del comercio internacional se puede controlar la crisis de desempleo y la reducción del comercio. Pero esto resultaría más difícil de probar. Los datos del comercio aparecen en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 1

ECONOMIAS	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	1960-70	1970-80	1960-70	1970-80
1. De bajos ingresos (33 países)	5%	-0.4%	5.4%	3.1%
2. De ingresos medios (62 países)	5.4	3.9	6.4	4.2
2.1. Exportadores de petróleo	4.5	2.6	3.2	8.9
2.2. No petróleos	7.1	4.1	7.3	3.8
3. Exportadores de pe- tróleo de elevados ingresos (4 países)	10.9	-0.6	10.9	22.3
4. Mercado industrializado (18 países)	8.5	5.8	9.5	4.4
5. Socialistas industrializados	9.0	7.1	7.9	6.6

Fuente: The World Bank, *World Development Report 1982*, Oxford U.P., pp. 124-125.

Si exceptuamos los países productores de petróleo, que han aumentado sus importaciones a pesar de haberse reducido sus exportaciones, todos los demás grupos de países ven reducidas en 1970-1980 tanto sus exportaciones, como sus importaciones. Lo cual documenta la reducción en esta década del comercio internacional. Todo parece indicar que la reducción continúa.

Estos datos, naturalmente, no prueban por sí solos que el proteccionismo ha causado la reducción del comercio; muestran únicamente —sin decidir si es **propter-hoc** o **post-hoc**— que en los años de inflación y desempleo el comercio también ha sufrido una reducción global. Lo cual concuerda con una teoría de la importación y exportación, que en su 'forma reducida' les hace función del nivel de ingreso y de la tasa de cre-

Más aún, la reducción de las exportaciones de países con una elevada deuda externa contiene graves amenazas para el sistema financiero mundial.

Ni que decir tiene que si estos países no exportan a mercados habituales, a precios razonables, los países subdesarrollados, ¿cómo van a ser capaces de pagar una deuda que ya ahora tiene hipotecado el total de sus exportaciones?

El terreno de las finanzas internacionales, que es sin duda donde se va a manifestar lo peor de la presente crisis, es también probablemente donde se han originado los impulsos que han echado a rodar la marea del proteccionismo: una constante sobre-valoración del dólar, del 15 al 20% con respecto a las monedas europeas y de un 50% con relación al yen japonés<sup>14</sup>, ha hecho

## CUADRO No. 2

### Deuda de algunos países subdesarrollados (en millones de US dólares)

Países	Deuda total final de 1982	Servicio de deudas 1983	Pagos anuales como % de exp. anuales
1. Brasil	87.000	30.800	117 %
2. México	80.100	43.100	126 %
3. Argentina	43.000	18.400	153 %
4. Corea del Sur	36.000	15.700	49 %
5. Venezuela	28.000	19.900	101 %
6. Egipto	19.200	6.000	46 %
7. Filipinas	16.600	7.000	79 %
8. Perú	11,500	3.900	79 %
9. Nigeria	9.300	5.500	61 %
10. Zaire	5.100	1.200	83 %

Fuente: 'The Debt-Bomb Threat', Time, 10 de enero de 1983, p. 5.

cimiento, respectivamente. Pero lo realmente importante es el futuro.

Se puede afirmar que el estrechamiento de los grandes mercados de EE.UU., Japón y la CEE, afecta de forma especial las posibilidades

de crecimiento de los países subdesarrollados que dependen del dinamismo de estos mercados de una forma rígida, y que una reducción de estos mercados hará muy difícil la vida de estas economías de exportación.



**Al comprometerse al comercio libre, un gobierno se priva de un conjunto de medidas económicas que pueden resolver situaciones y problemas a corto plazo, lo cual es lo que realmente interesa a los gobiernos.**

posible un déficit de cuenta corriente en EE.UU. de unos 15 ó 20 mil millones para 1983 y un superávit de 10 a 15 mil millones en Japón. Esto en EE.UU. ha removido todos los instintos proteccionistas —y aislacionistas— que dormitan en el alma de los políticos norteamericanos. “El presidente Reagan —escribe *The New York Times*— está en retirada táctica, concediendo nueva protección a los intereses del acero, automóviles, textiles y azúcar con la esperanza de evitar lo peor”<sup>15</sup>. Pero así no se evita lo peor; todos los países del mundo se sienten amenazados por el proteccionismo norteamericano y tratan de defenderse con las medidas *ad hoc* más aptas para enfrentar la amenaza.

Michel Jobert, ministro francés de comercio, decía en Ginebra que las causas del desorden actual son la inestabilidad monetaria y la rápida alza del dólar. “En ese contexto la noción del comercio libre es mayormente irrelevante”<sup>16</sup>. Algo así afirmaba el sesudo y profesional *Financial Times* a propósito de la reunión de Ginebra: “Si los gobiernos se comprometieran más claramente a colaborar en la creación de mercados financieros estables y bien estructurados, podrían conseguir más que repitiendo unas cuantas frases piadosas para fomentar la esperanza a largo plazo. Eso es el mejor antídoto para la desesperación que engendra al proteccionismo”<sup>17</sup>.

### Los remedios

El proteccionismo es un hecho generalizado, la práctica normal, podríamos decir, en el comercio entre las naciones. De la discusión sobre el tema, una cosa quedará clara: que hay niveles de proteccionismo auténticamente peligrosos y que ningún país del mundo está interesado en que esos niveles se alcancen. Todos pues tienen que colaborar para que el proteccionismo no se convierta en un proceso galopante y auto-inducido, que reduzca más las importaciones y exportaciones de los países, y agrave, por este lado, la crisis económica mundial.

Parece también evidente que antes de derrochar esfuerzos en llegar a la utopía del comercio libre, se debiera intentar seriamente una reforma, sobre el papel y en la realidad, del sistema monetario internacional, para reordenar la

paridad de las monedas, eliminar grandes desequilibrios en la balanza de pagos y evitar así la provocación de los reflejos proteccionistas de los gobernantes.

Por otro lado, es claro que no hay ninguna esperanza de resistir la ola de proteccionismo, mientras continúe la recesión. Si los países se ponen de acuerdo solidariamente para relanzar la economía mundial, habrán asestado el golpe más certero al proteccionismo. La expansión es el exorcismo mejor del dominio mercantilista.

Por todo ello, se necesita un mundo más solidario y más pacífico, se necesita un nuevo estatuto de co-existencia con el Este y de solidaridad con el Sur. La economía es global: nos salvamos o nos hundimos todos juntos; ahora vamos todos, sin excepciones, camino de la perdición. Si queremos organizar el comercio entre naciones con el mayor grado posible de libertad y competencia, hay que coordinar en todas las direcciones las políticas económicas nacionales. Y en esta coordinación tendrán más responsabilidad los más poderosos, aquellos que son económicamente más grandes. Como escribía recientemente Henry Kissinger: “Contrariamente a la teoría económica clásica, un sistema de comercio libre no funciona automáticamente; necesita un acto consciente de liderazgo político”<sup>18</sup>. ¡Los países ricos primero!

### Proteccionismo y Tercer Mundo

Para el Tercer Mundo el proteccionismo crea una situación ambigua. Por un lado tiene que oponerse al proteccionismo de los países industrializados, porque es más funesto para los países subdesarrollados que para ningún otro tipo de país, ya que dependen más que otros del comercio exterior para subsistir, acumular capital y desarrollarse. Por otro lado, les es necesario una cierta medida de proteccionismo para echar a andar su industria, por lo menos en un mundo en que no hay libertad de comercio ni la competencia es perfecta en los mercados internacionales, y donde no hay un sólo caso de un país que se haya industrializado, después de Inglaterra, sin haber recurrido a un grado substancial de proteccionismo de sus nacientes industrias.

**El proteccionismo es un hecho generalizado, la práctica normal, en el comercio entre las naciones, pero hay niveles de proteccionismo auténticamente peligrosos.**

La postura de los países subdesarrollados con respecto al proteccionismo tiene que ser asimétrica, es decir, discriminatoria y no-recíproca, precisamente porque debe basarse en el principio de que las oportunidades para beneficiarse del comercio internacional tienen que ser más o menos iguales para todos los países, por lo menos en lo que toca a su organización global. La aplicación sincera de este principio lleva a tener en cuenta las diferencias en la estructura del comercio, que no hacen sino reflejar las diversas rigideces de las estructuras productivas, y que el comercio solamente no puede cambiar, sino más bien profundizar. Por el contrario, si se apela al principio de la reciprocidad generalizada, para rechazar el proteccionismo “venga de donde venga”, la equidad —y el equilibrio— del sistema económico internacional queda reducido a un formalismo que sólo sirve para ocultar las verdaderas relaciones de dominación y despojo.

Los países industrializados tienen que aceptar que los daños y beneficios del proteccionismo en los países pobres guardan una proporción diferente de la que se observa en los países ricos con estructuras productivas bien diferenciadas y flexibles; en términos más simples, que el proteccionismo de los países industrializados no es lo mismo que el de los países pobres, no tanto por los volúmenes relativos de comercio —como pro-

porción del comercio mundial—, lo cual también entra en la consideración, cuanto porque la relación beneficio-costos del proteccionismo a la economía nacional es mucho menor en los países industrializados que en los subdesarrollados, es pues menos eficiente y menos racional; refleja más que nada puras relaciones de fuerza. Aplicar el principio de la reciprocidad en las relaciones entre países ricos y pobres es contra toda lógica económica —por suponer la igualdad universal de la utilidad marginal del ingreso, entre otras cosas— y contra toda razón ética —por lo que supone el orden actual de saqueos anteriores— y política.

Creo pues que el Tercer Mundo tiene perfecto derecho y razón para exigir que se reduzcan las cotas actuales de proteccionismo que hay en los países industrializados, sobre todo vis a vis los subdesarrollados, mientras conservan unos niveles de proteccionismo que permitan razonablemente un despegue de los sectores más eficientes y dinámicos de su industria, recordando siempre que una excesiva protección milita a la larga contra la misma eficiencia de la industria y la capacidad de competir en mercados internacionales.

**Barcelona, 1 de febrero de 1983.**



**La reducción de las exportaciones de países con una elevada deuda externa contiene graves amenazas para el sistema financiero mundial.**

## NOTAS

1. Krause, Axel, **International Herald Tribune**, Paris, 1 de diciembre de 1982.
2. 'The Protectionist Gurus', **Newsweek**, 29 de noviembre de 1982, p. 42.
3. **Neue Zürcher Zeitung**, Zurich, 16 de noviembre de 1982.
4. 'Free Trade for Farmers', **The Economist**, 11 de diciembre de 1982, p. 18.
5. 'Fighting Export Subsidies', **The New York Times**, 18 de octubre de 1982.
6. **The Economist**, 16 de octubre, p. 79.
7. **Neue Zürcher Zeitung**, 12 de enero de 1983.
8. 'Heading for a Trade War?', **Newsweek**, 29 de noviembre de 1982, p. 38.
9. 'The Battle of Poitiers', Loc. cit., p. 40.
10. 'New restrictions on World Trade', **Business Week**, 19 de septiembre.
11. Loc. cit.
12. 'Who's for Free Trade? **The Washington Post**, 25 de noviembre.
13. 'Import or die', **The Economist**, 13 de noviembre de 1982.
14. **Neue Zürcher Zeitung**, 16 de noviembre de 1982, que cita a Fred Bergstein.  
**The Economist**, 4 de diciembre de 1982 que señala que desde 1980 el cambio del dólar ha subido en un 35%.
15. 'Better gripes than War', **International Herald Tribune**, 1 de diciembre de 1982.
16. **Newsweek**, 29 de noviembre, p. 38
17. **The Financial Times**, 23 de noviembre.
18. Kissinger, Henry A., 'Saving the World Economy', **Newsweek**, 24 de enero de 1983.

