

# Sobre el fantasma del proteccionismo

Antonio Gazol Sánchez\*

*A Camilo Gazol Torres, por estar aquí*

## Un compromiso que no se cumple

No fue necesario que transcurriera mucho tiempo para conocer la primera evidencia de la premura, la fragilidad y la superficialidad con la que fueron adoptados algunos (¿todos?) de los compromisos para hacer frente a la crisis por parte de los líderes del Grupo de los 20 en noviembre pasado. A un mes de haberse comprometido, los 20, a alcanzar los acuerdos necesarios para una exitosa conclusión de la Ronda de Doha “este año” (referido a 2008), el Director General de la OMC no tuvo más remedio que admitir que ese objetivo no podría ser cumplido. Tampoco está claro si se podrá cumplir el acuerdo paralelo de no imponer nuevas barreras en *los próximos doce meses*.

Este compromiso, el de concluir con éxito la Ronda de Doha, es el número 13 de los 16 convenidos por veinte importantes y supuestamente influyentes Jefes de Estado y de Gobierno en su apresurada reunión de Washington el 15 de noviembre del año anterior. Por lo visto, no son tan influyentes o, en el extremo, alguno o algunos de ellos es posible que sufra trastornos de doble personalidad, porque no es fácil entender que el 15 de noviembre declaren estar listos para llegar a acuerdos en materia comercial, e instruir en tal sentido a sus respectivos ministros de comercio, pero, casi de manera simultánea, no muevan un ápice sus posiciones negociadoras y obstruyan la celebración de una reunión de nivel ministerial que habría tenido la encomienda específica de destrabar el proceso y, con ello, cumplir el compromiso número 13. Cuando el 12 de diciembre Pascal Lamy, Director de la OMC, reconoció públicamente que no había consenso para esa reunión se había sellado, para 2008, el destino de la Ronda.

Lo anecdótico es que la negociación, dicen, estaba cerrada en 90%; el diez restante, que es el que al final volvió a trabar todo, está integrado por la inaceptada pretensión China e India de aplicar aranceles de salvaguardia que

---

\* Profesor adscrito a la División de Estudios Profesionales, Facultad de Economía, UNAM.

protejan a sus agricultores de importaciones excesivas. Pero el motivo real no está en Pekín o en Delhi, sino en Washington y en Bruselas que, además de pretender el libre acceso de sus productos agropecuarios a esos (y a otros) mercados insisten en hacerlos competitivos a base de subsidios y otras prácticas a las que no están dispuestos a renunciar. No es el único, pero sí el más importante (de lo conocido hasta el momento).

En un trabajo anterior<sup>1</sup> señalaba que en noviembre de 2007 eran escasas las probabilidades para que concluyera ese mismo año la Ronda de Doha, como estaba programado, analizaba los dos textos base publicados hasta ese momento y concluía en que las diferencias, no sólo en agricultura, eran abismales. El tema agrícola es el principal obstáculo conocido hasta el momento, pero, repito, no es el único: la agenda de la negociación contiene 20 temas de los que sólo en cuatro ha sido posible construir un texto base para la negociación digno de haber sido hecho público. Los cuatro temas son: agricultura, acceso a mercados de bienes no agrícolas, comercio de servicios y normas; los dos primeros se conocieron en el transcurso de 2007, el de servicios en mayo de 2008 y el de normas el 19 de diciembre de 2008. Como es sabido, que se cuente con ese material no es sinónimo de que ya se hayan alcanzado acuerdos. De otros cinco se sabe lo poco que han avanzado por los informes que aparecen en el portal de la OMC: desarrollo, propiedad intelectual, facilitación del comercio, medio ambiente y solución de diferencias. Y de los demás temas o no hay noticias o son poco relevantes (las noticias, no los temas); entre ellos se cuentan aspectos como el del trato especial y diferenciado, el caso de las economías pequeñas, las ayudas para el comercio y el complejo asunto de los acuerdos regionales, entre otros.

No pretendo una reseña del estado actual de la negociación de la Ronda de Doha. Lo que deseo subrayar es la irresponsabilidad de los 20 líderes que, sabiendo como están las cosas (o debiéndolo saber), se comprometen a cerrarla, con éxito, en un plazo tan breve. Pareciera que no midieron el verdadero efecto de su injustificable prisa. Supongo que ninguno de los 19 líderes recibidos por el señor Bush ignoraba que éste (por fortuna) ya “estaba de salida”, que su Ejecutivo carecía de autorización del Congreso para la negociación de la Ronda<sup>2</sup> y que las diferencias en todos los temas eran

<sup>1</sup> Antonio Gazol Sánchez, “A seis años del inicio de la Ronda de Doha”, *Configuraciones*, número 27, abril-junio de 2008, IETD, México.

<sup>2</sup> Había expirado en julio de 2007.

de tal magnitud que nadie, razonablemente, podría haberlos destrabado de manera aceptable para la generalidad de los participantes, a no ser que se hubiera pretendido una decisión ¿de autoridad? Todos, supongo, tendrían en mente los cálculos según los cuales la Ronda de Doha sólo se reflejaría en un aumento del comercio mundial por 700 000 millones de dólares, esto es, 0.1% del PIB mundial,<sup>3</sup> o el tamaño del monto aprobado por el Congreso de Estados Unidos para el rescate financiero; nada como para escribir a casa.

El problema no es ese, sino que se esté ante una declaración solemne que queda en nada o en un compromiso que no se cumple. Eso es habitual. No es correcto, pero así es y ya deberíamos estar acostumbrados. El caso es que ese vacío, ese incumplimiento, se dan en el peor momento, en plena recesión y en el marco de un programa cuyo propósito no es (o debiera ser) otro que evitar que se convierta en depresión o que, si ésta llega, procurar que no sea más profunda y de mayor duración. El fantasma de los años 30 del siglo pasado aparece cada vez con más frecuencia y el recuerdo del arancel Smoot-Hawley viene a la mente en forma reiterada. Esa cuestión, a mi juicio central, es la que provoca las reflexiones que siguen y a las que se orientan esta nota.

En síntesis, no es el monto del “nuevo” comercio que se generaría como efecto de un final feliz (signifique lo que signifique eso de “final feliz”) de la Ronda Uruguay lo que está en juego, tampoco es la creencia de que la mayor libertad de comercio, por sí sola y entendida al modo “neoliberal”, provoque o genere las condiciones para vencer al subdesarrollo y salve al mundo de la recesión. No, lo que sucede es que el mensaje que los 20 líderes han enviado al mundo de los negocios (del que dicen estar preocupados) es precisamente el contrario al que emitió la OMC en noviembre de 2001, en Doha, Qatar, cuando adoptó un acuerdo de compromiso para el inmediato inicio de las primeras negociaciones comerciales multilaterales convocadas por la entonces nueva organización, como un mensaje de optimismo a la economía internacional que se consideró necesario después del 11-S neoyorquino. El mensaje surtió sus efectos y la actividad económica pronto recuperó sus niveles normales (no sólo por eso, evidentemente). Hoy, al contrario de lo ocurrido hace siete años, los líderes que prometen una cosa en Washington e instruyen otra a sus representantes en Ginebra, han enviado un mensaje de pesimismo. No porque la Ronda fracase (¿a qué se le podría llamar fracaso?, ¿a que Estados Unidos o la Unión Europea no consigan saciar plenamente su apetito?), sino

<sup>3</sup> [www.wto.org](http://www.wto.org).

porque lo que parece estar detrás de ese fracaso es la falta de capacidad y de voluntad negociadora de los grandes responsables en la marcha de la economía mundial, en particular de Estados Unidos, y porque deja abierta la puerta a que cada país busque su propia solución sin importarle si ésta pasa por perjudicar a terceros... como en los años treinta. Esta práctica ha pasado a la historia económica como la *política del empobrecimiento del vecino*.

### La raíz del problema

Los eventos recientes de la crisis se han contado, ya, muchas veces: en la superficie están las hipotecas basura y los bancos que, contra lo que había inspirado al gran *gurú* Greenspan, no tuvieron capacidad para autorregularse; en la raíz, se encuentra una sociedad, la estadounidense, que vive de prestado y que se ha acostumbrado a que el mundo, en conjunto, pague sus excesos. Los cuatro déficit simultáneos que enfrenta la economía de Estados Unidos no pueden sostenerse, todos juntos, por más tiempo: déficit externo, déficit fiscal interno (que no necesariamente guardan relación de causalidad, a despecho de algunos textos convencionales), déficit entre ahorro e inversión y déficit entre consumo e ingreso de los hogares. Éste último es el que estalló con el asunto de las hipotecas y por el que los bancos empezaron a mostrar todas las fisuras del sistema. En esta acumulación de déficit se halla el origen del problema, al tiempo que en ella se gestan las amenazas para el futuro inmediato. Aun a riesgo de ser excesivamente esquemático, es necesario identificar la fuente de dichas amenazas y su relación con el compromiso no cumplido.

#### *Primero, de dónde surgen las amenazas:*

- a) las familias, con deudas por encima de sus reales posibilidades de pago, deben disminuir sus niveles de consumo, y en mayor grado, ante la asstringencia crediticia (esto es, disminuye la demanda);
- b) en estas condiciones de menor demanda ni las familias ni las empresas tienen capacidad de ahorro, lo que aumenta la brecha con la inversión (a no ser que ésta descienda súbita y peligrosamente);
- c) el déficit fiscal interno tiende a aumentar inducido por tres elementos:
  - la propia tendencia que no puede detenerse ni revertirse de inmediato,

- el financiamiento de las guerras de Irak y Afganistán (lo que incluye los apoyos a los veteranos y la atención a los discapacitados por la guerra<sup>4</sup>), y
- la necesidad de recursos extraordinarios para intentar el salvamento de bancos y otros grandes corporativos (el automovilístico, por ejemplo).

Las más recientes estimaciones sobre el tamaño del déficit, dadas a conocer por la Oficina de Presupuesto del Congreso de Estados Unidos el pasado 7 de enero, lo ubican, para el año fiscal 2008-2009, en 1.2 billones de dólares, que equivale a 8.3% del PIB y que compara con el déficit por 455 mil millones de dólares del período precedente (3.1% del PIB). A esta cifra habrá que sumarle el monto de los recursos previstos para el rescate bancario y de otros sectores con problemas, lo que elevaría a más de 10% del PIB el déficit interno de Estados Unidos<sup>5</sup>

- d) el déficit externo no se corrige porque, como se ha demostrado en repetidas ocasiones, obedece a causas estructurales que no cambian en el corto plazo y, es probable, tampoco lo hagan en el largo. Entre esas causas destaca el cambio en la composición de la estructura productiva de Estados Unidos, merced al cual se ha convertido en una economía de servicios que, proporcionalmente, produce menos bienes que satisfagan las necesidades fundamentales de los seres humanos. En algún otro texto<sup>6</sup> he sostenido que las necesidades de comida, vestido, mobiliario y utensilios para el hogar, transporte, cultura, diversión, entre otras, no se satisfacen con servicios y que muchos de éstos, para ser suministrados, requieren bienes que no siempre son producidos en su totalidad en Estados Unidos (equipo de cómputo). En otros términos, Estados Unidos necesita seguir

<sup>4</sup> Sobre este aspecto es imprescindible la lectura de Joseph Stiglitz y Linda J. Bilmes, *La guerra de los tres billones de dólares. El costo real del conflicto en Irak*, Taurus, Pensamiento, primera edición, México, 2008.

<sup>5</sup> Recuérdese, para fines de comparación, que el criterio de orden fiscal más importante para formar parte de la Zona Euro exige que el déficit interno no exceda el 3 por ciento del PIB y que el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que vela por el cumplimiento de la disciplina fiscal en la UE, mantiene el objetivo del déficit cero como meta de política económica.

<sup>6</sup> Antonio Gazol Sánchez, *“Un riesgo estructural: el déficit comercial de Estados Unidos”*, en Compendio de Lecturas de Estructura Económica Mundial (Coordinador Antonio Gazol) Facultad de Economía, UNAM, 2004.

importando mercancías del exterior para seguir satisfaciendo las necesidades más elementales de su población, a no ser que dé un paso atrás y vuelva a cambiar la composición de su PIB (lo que no es creíble ni probable).

Segundo, la relación de lo contenido en el panorama anterior con el incumplimiento del compromiso de concluir la negociación de la Ronda de Doha.

El vínculo entre la economía real, la que produce y consume mercancías y servicios, y la esfera financiera son evidentes. Todo empezó porque unos ciudadanos, con nombre y apellido, fueron atraídos por unas suculentas ofertas bancarias para adquirir casas en condiciones muy ventajosas (aparentemente). Las casas y con lo que están construidas y con lo que las hace habitables, los ciudadanos y los ingresos con los que pensaban pagar esas hipotecas forman parte de la economía real, *son* la economía real, y ahí inició el ciclo. Lo que haya hecho el banquero con esas hipotecas y con esos pagos (o con esos no pagos) es parte de la picaresca o, lo que casi sería lo mismo, del área financiera. No extrañe, entonces, que unos cuantos meses después, el fenómeno vuelva a sus orígenes y regrese, agravado, al terreno de la economía real. En una versión *economicista* de la “ley del embudo”, es posible afirmar que las etapas de bonanza en la esfera financiera no se reflejan de manera plena en el buen funcionamiento de la economía aunque éste sí sea el sustento de aquella bonanza, pero en sentido inverso, los descabros financieros sí que repercuten, y multiplicados, en la generalidad del aparato económico, Todo esto para decir que la mal llamada crisis financiera ya no lo es y que no fue menor el error de considerar que quedaría circunscrita a ese ámbito.

A consecuencia de esta apreciación equivocada, la mayor atención se ha puesto en el propio sector financiero, como si fuera automático que su rescate o recuperación supusiera que la economía real tampoco se vea afectada o, si lo es, también se recupere. En el mejor de los casos, sería una condición necesaria, pero no suficiente. Lo que suceda en la esfera de la producción y la distribución de bienes y servicios (no financieros) debiera estar en el centro de las preocupaciones de los hacedores de política económica. De ahí que el incumplimiento expreso de uno de los compromisos asumidos en noviembre en el marco del G-20 no permita ver el futuro inmediato con mediano optimismo, máxime si se tiene en cuenta que la decisión, incumplida, de concluir la Ronda de Doha en lo que faltaba de 2008 es, para propósitos prácticos, la única alusión concreta a la economía real dentro del extenso comunicado de los líderes. Lo grave no es que la Ronda de Doha no se hubiere cerrado (insisto: no estaban dadas las condiciones para que así ocurriera), sino que los

líderes hubieren apostado fuerte en ese sentido, y que las principales economías mundiales en poco más de tres semanas se contradijeran o no encontraran la forma de cumplir con las metas que ellos mismos se habían trazado.

### Un poco de historia

Como resultado, no ha faltado quien interprete el mensaje implícito en el incumplimiento como un banderazo de salida al establecimiento de nuevas barreras proteccionistas. Si bien las condiciones son diferentes a las del 29, pareciera que la conducta de los agentes económicos, en lo fundamental, no cambia y hoy, como en esa época, cada país busca salvarse a sí mismo sin importarle la suerte de los demás. El tiempo demostró que esa práctica fue perjudicial, que no sólo no se *salvó* nadie sino que el mar de contradicciones y enfrentamientos suscitados por el criterio del *sálvese quien pueda* sólo pudo ser superado con el estallido, desarrollo y resultado de la II Guerra. No es casual que uno de las primeras decisiones de la recién inaugurada Organización de Naciones Unidas hubiere consistido en convocar a la constitución de una entidad que intentara poner orden en el comercio internacional,<sup>7</sup> tal y como ya había empezando a ocurrir en los ámbitos de los pagos internacionales y del financiamiento.<sup>8</sup> La idea aparentemente técnica de dotar de un conjunto de reglas a los intercambios internacionales es, en estricto rigor, un planteo de carácter político encaminado a atacar la raíz económica de un problema también político. Otra cosa es si esas reglas han sido eficaces, o no, y si en su diseño participaron, o no, los países no desarrollados.

No está de más intentar un breve ejercicio de memoria: en 1929, antes de la crisis, el Presidente de Estados Unidos, Herbert Hoover, promovió un aumento de aranceles a la importación de bienes agrícolas con el propósito de proteger a los productores locales agobiados por un brusco descenso de los precios,<sup>9</sup> pero las presiones políticas que surgieron una vez estallada la crisis provocaron que el 17 de junio de 1930 la disposición original se extendiera a

<sup>7</sup> Se hace referencia a la Organización Internacional de Comercio prevista en la Carta de La Habana, que nunca entró en vigor porque, entre otras razones, el Ejecutivo estadounidense no la envió al Congreso ante el fundado temor de que fuese rechazada. El GATT de 1948 es un acuerdo de carácter provisional “en tanto entra en vigor la Carta de la Habana”.

<sup>8</sup> Se hace referencia, obviamente, al Fondo Monetario Internacional y al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

<sup>9</sup> James Foreman-Peck, *Historia Económica Mundial. Relaciones económicas internacionales desde 1850*, Segunda edición, Prentice Hall, Madrid, 1995.

más de 20 000 *items* diferentes de los agrícolas de forma que se estableció el arancel más elevado en la historia económica de Estados Unidos. El promedio arancelario en junio de 1930 alcanzó 53% pero llegó a 59% en 1932,<sup>10</sup> lo que compara con 38.5% del que sustituía y que había estado vigente desde 1922. No está de más señalar que hasta entonces el arancel de importación de mayor magnitud había sido de 48.4 y estuvo vigente entre 1890 y 1894, cuando el arancel promedio descendió unos cuantos puntos y se situó en 41.3%.<sup>11</sup> La medida tuvo efectos radicalmente contrarios a los supuestos: de inmediato otras naciones adoptaron acciones en la misma dirección pero no de proporción comparable. España, por ejemplo, dejó de aplicar la condición NMF (Nación Más Favorecida) a Estados Unidos e impuso un arancel de 700% a las importaciones de ese país; Francia elevó sus impuestos a las importaciones agrícolas entre 25 y 30%; Suiza decretó un boicot contra las ventas de Estados Unidos en protesta por las restricciones a la importación de relojes y calzado; Canadá multiplicó por tres sus impuestos a la importación de madera, troncos y productos alimenticios; para defender sus exportaciones de sombreros y de aceite de oliva, Italia impuso altos aranceles a la importación de automóviles estadounidenses; los textos de historia económica registran acciones similares de parte de Cuba, Nueva Zelanda, Australia;<sup>12</sup> y Salvatore sostiene que 60 países tomaron medidas de represalia; en Gran Bretaña, por citar otro ejemplo, la ley arancelaria de 1931 permitía aplicar niveles de 100 por ciento.<sup>13</sup>

Pero las represalias no se limitaron al tema arancelario. A partir de entonces proliferaron los controles cambiarios (incluidos los tipos de cambio múltiples) y la utilización de sistemas de cuotas o contingentes de importación. Lo que inició como una guerra arancelaria derivó en una guerra de contingentes, y casos hubo, como el de Alemania, que utilizó los tres tipos de instrumentos: aranceles, contingentes y controles de cambio. A todo ello habría que añadir la manipulación del tipo de cambio como medio de competencia internacional. Ya no se trataba de responder a la tarifa Smoot-Hawley, sino de seguir la senda iniciada por ella. En una contienda generalizada, en

<sup>10</sup> Dominick Salvatore, *Economía Internacional*, cuarta edición, McGraw-Hill, Bogotá, 1994.

<sup>11</sup> Foreman-Peck, *op. cit.* Robert J. Carbaugh, *Economía Internacional*, Cengage Learning Editores, 2005.

<sup>12</sup> Carbaugh, *op. cit.*

<sup>13</sup> Foreman-Peck, *op. cit.*

la que todos elevaban sus barreras e imponían mayores restricciones con el propósito de contar con cartas para la negociación (a mayores barreras más posibilidades tenían de conceder tratos favorables como *medio de pago* por las concesiones recibidas), otro de los efectos de esta situación consistió en la generalización de los acuerdos comerciales bilaterales. Con base en la ley de Acuerdos de Comercio de 1934, Estados Unidos firmó 20 pactos bilaterales de índole comercial.<sup>14</sup> Salvatore informa que las importaciones estadounidenses en 1932 equivalían a 31% de las registradas en 1929,<sup>15</sup> Carbaugh afirma que las exportaciones estadounidenses descendieron en dos tercios y Foreman-Peck, con base en cálculos de Kindleberger y otros, estima que la pérdida de ingreso por parte de Estados Unidos a causa de las represalias fue, sólo, del orden, de 0.44%, pero que fue “más importante el efecto indirecto, que indicó que Estados Unidos no estaba asumiendo el liderazgo de la economía mundial que requería su importancia económica”.<sup>16</sup>

### ¿Y el responsable?

Con todo y las diferencias (evidentes) entre la crisis del 29 y la actual, hay rasgos comunes y uno de ellos es este último que apunta Foreman-Peck: ni entonces ni ahora Estados Unidos ha asumido el papel que habría de corresponderle habida cuenta del papel que desempeña, porque así lo ha querido, en la economía internacional. Pareciera que sigue sin entender que el liderazgo, además de beneficios, implica costos. Aun en el no remoto caso que confundiese liderazgo con imperio, tampoco está dispuesto a reconocer que la administración de un imperio impone responsabilidades. Si bien es cierto que como respuesta al compromiso del G-20 ninguna de las partes involucradas modificó en diciembre la posición negociadora que había sellado en julio de 2008 (que es cuando, en realidad, se paralizó la Ronda), a nadie escapa que *alguien* debía haber dado el primer paso y que ese *alguien* tendría que ser el que pretende mantener el liderazgo que es, además, la fuente de la crisis.

Por aquello de la dictadura que ejerce el tiempo sobre las publicaciones, escribo esta nota siete días antes de escuchar el mensaje inaugural de Barack

---

<sup>14</sup> Miltiades Chacholiades, *Economía Internacional, segunda edición*, McGraw-Hill, Madrid, 1992.

<sup>15</sup> Salvatore, *op. cit.*

<sup>16</sup> Foreman-Peck, *op. cit.* p. 260.

Obama como Presidente de Estados Unidos por lo que no goza de los privilegios del cronista frente a las limitaciones del que arriesga pronósticos. Es de esperarse que en ese mensaje (o en algún otro, pero próximo al inicio del mandato) se hubieren planteado las grandes líneas de acción en materia de política comercial internacional de parte del nuevo gobierno, de manera que el lector contará con una información de la que carezco.

A fin de cuentas ese cambio de gobierno puede ayudar a explicar (pero no a justificar) que nadie haya tomado en serio el compromiso de concluir, bien, con Doha y con esa acción cerrar las puertas a las tendencias proteccionistas que, en mayor o menor grado, se están empezando a desatar en el mundo, si bien hasta el momento, únicamente en el terreno de las declaraciones pero también en el de las demandas de algunos grupos que tienen voz, fuerza .... y algo de razón. Lo que importa es que muchos de estos grupos se manifestaron en esa dirección durante la campaña presidencial que condujo al señor Obama a la Casa Blanca y que éste, para llegar, prometió, entre otras muchas cosas, que los escucharía y, en el marco de sus planteamientos para defender el empleo de los estadounidenses (lo que, además, es su obligación), sugirió la conveniencia de revisar los tratados comerciales en los que participa su país, en particular el TLCAN.<sup>17</sup> Lo que haya dicho (o lo que no haya dicho) el nuevo Presidente en relación con la política comercial será determinante en el futuro inmediato del comercio internacional.

¿Qué va a hacer con el déficit externo? En 2007 el desequilibrio comercial negativo fue de 700 258 millones de dólares,<sup>18</sup> frente a 753 263 millones de 2006 (si se excluyen los servicios comerciables las cifras son 819 373 y 838 270 millones de dólares, respectivamente), si bien en 2008, hasta noviembre, mostraba una cierta línea descendente: al cabo de los primeros once meses de 2008 el déficit comercial estadounidense llegó a 630 859 millones de dólares que compara con los 642 679 millones de dólares correspondientes al mismo período del año anterior. El déficit en el comercio de mercancías, sin embargo, sigue aumentando: 763 561 millones en enero-noviembre de 2008, ante 749 864 millones en los primeros once meses de 2007. La importación de

<sup>17</sup> Por cierto, contra lo que algún comentario superficial pudiera sugerir en cuanto a que ese planteo acerca a Barack Obama con los grupos que en México reclaman una revisión del TLCAN, habría que recordarles a éstos que, si lo hace, el nuevo Presidente de Estados Unidos lo hará para defender sus intereses, los de sus trabajadores y los de sus empresas, que no coinciden precisamente con los nuestros.

<sup>18</sup> Esta cifra y todas las demás relativas al déficit comercial de Estados Unidos ha sido tomada de U.S. Census Bureau, FT900. U.S. International Trade in Goods and Services, 13 de enero de 2009.

mercancías, mantiene su línea al alza: hasta noviembre en 2006, Estados Unidos había comprado en el exterior bienes por valor de 1 703.8 miles de millones de dólares, en 2007 la cifra llegó a 1 796.5 miles de millones y en 2008 a 1 967.2 miles de millones. Quien esté pensando en que la causa se encuentra en el precio del petróleo, bien puede buscar otra porque las importaciones no petroleras, a noviembre de 2007, sumaron 1 490.6 miles de millones de dólares y 1 527.4 miles de millones de dólares al cabo de los primeros once meses del año pasado. Apoyada en la devaluación del dólar, la exportación de mercancías también ha registrado aumentos: 934.3 mil millones de dólares en el período enero-noviembre de 2006, 1 046.6 mil millones de dólares en el mismo lapso de 2007, y 1 203.7 mil millones en 2008, lo que ha contribuido a que el déficit no sea mayor. Como se percibe en las primeras cifras de este párrafo, el déficit en el comercio de mercancías es cubierto, en muy pequeña proporción, por el superávit en el comercio de servicios, con todo lo que revela ese dato.

Si a pesar de la recesión y de la devaluación del dólar las importaciones no sólo no disminuyen sino que siguen aumentando es porque se trata de satisfactores necesarios que ya no se producen en Estados Unidos (o su producción es insuficiente); no es improbable que en pocos meses, y por efectos de la depresión, sí se produzca una reducción en las compras al exterior, que no necesariamente se reflejaría en una disminución del déficit toda vez que las exportaciones también se reducirán porque ya no contarían con el estímulo del tipo de cambio favorable y, sobre todo, porque la recesión también se reflejaría en el nivel de la demanda de los países compradores. Quiere decir que con o sin recesión el déficit externo no es un fenómeno coyuntural, ni se origina o alimenta en los precios del petróleo, ni se debe a uno o dos o tres países, sino que está en la estructura de la economía de Estados Unidos. Lo importante es que así lo entiendan los responsables de la política económica y que busquen equilibrar sus cuentas con el exterior por métodos distintos al tradicional de importar menos mercancías y exportar más mercancías: en mercancías no pueden competir, en servicios (algunos) sí.

El riesgo implícito en la recesión consiste en que se junten y se lean mal los dos planteamientos: déficit externo (originado, según algunos, por las malas prácticas de terceros) y mayor desempleo en Estados Unidos.<sup>19</sup> Alguien que

---

<sup>19</sup> El 8 de enero se dio a conocer que durante 2008 la economía estadounidense perdió 2,6 millones de empleos, más de medio millón sólo en diciembre, lo que no ocurría desde 1945, y que la tasa de desempleo se ubica en 7.2% que es la más alta desde hace 16 años.

prometió defender el empleo de sus ciudadanos puede verse impelido (¿o puede estar convencido?) de que el mejor camino es el de la protección.

La amenaza de una nueva oleada proteccionista está latente. Desde la conclusión de la Ronda Uruguay (1994) muchos países han decidido reducir sus aranceles de manera unilateral a niveles que están por debajo de los convenidos en la OMC (*consolidados*, los llaman los técnicos), de manera que en este momento pueden, si lo desean o las circunstancias los empujan a ello, elevar sus aranceles sin que esa acción implique violar las reglas de la Organización o sus compromisos en ella. Esa puede ser una de las facturas de pago inmediato por la no conclusión de la Ronda de Doha. De ahí en adelante, todo depende de si las potencias comerciales y los líderes mundiales siguen emitiendo, o no, mensajes inadecuados.

Por lo pronto, aun sin que se concrete amenaza alguna, el comercio mundial ya está disminuyendo. El Banco Mundial, en su informe *Perspectivas para la Economía Mundial 2009*, de diciembre de 2008, estima que el volumen del comercio mundial descenderá, por primera vez desde 1982, en 2.1% a lo largo de 2009. El descenso inició en 2008 cuando la tasa de crecimiento fue de 6.2% ante 7.5% de 2007 y 9.8% de 2006.<sup>20</sup> Esta disminución en el volumen, estará acompañada de otra, de distinta proporción, en los precios. El propio Banco prevé que el valor unitario de la exportación de manufacturas durante 2009 sólo crecerá en 2.1% (frente a 9.0 en 2008 y 5.5% en 2007), pero el impacto será mayor en el precio de los productos primarios no petroleros en donde se prevé un descenso de 23.2% durante 2009 y de otro de 4.3% en 2010. Estos precios habían aumentado en 22.4% en 2008, 17% en 2007 y 29.1% en 2006. Por último, el Banco estima una reducción en el precio del petróleo de 26.4% en 2009. No se requiere ser particularmente perspicaz para percibir el impacto de estas cifras en las economías de los países exportadores de materias primas.

Otro indicio de que ha iniciado la reducción del comercio mundial es la caída de 95%, en el pasado mes de mayo, del Baltic Dry Index (Índice Báltico). Este indicador (que empezó a calcularse hace tres siglos en Londres) refleja el costo del transporte marítimo de las principales materias primas, y si se considera que los fletes llegaron a su máximo histórico en diciembre de 2007, que luego fue superado en mayo de 2008, la causa de la disminución del índice sólo se explica por la menor demanda de transporte cuyo origen

<sup>20</sup> Worldbank.org/JUB21J96J0.

no es otro que el menor volumen de mercancía a transportar, es decir, el menor volumen del comercio.<sup>21</sup>

En Estados Unidos es *políticamente incorrecto* hacer profesión de fe proteccionista (esa fue una de las *graves* acusaciones que vertió sobre Obama su contrincante republicano), más aún si se ocupa la primera magistratura, y hasta el momento de pergeñar esta nota el nuevo presidente no ha dicho nada al respecto, a excepción de sus ofertas de campaña en torno a la revisión de algunos tratados (el de América del Norte y el de Corea) o lo relativo al mayor énfasis que desea imprimirle a las cuestiones ambientales y de derechos laborales en los tratos con otros países;<sup>22</sup> en algún momento atribuyó a la relativa debilidad de la moneda china el déficit comercial con ese país, pero nada sobre el déficit con los demás. En el programa económico dado a conocer los primeros días de enero no se hace alusión a la política comercial de manera explícita, pero uno de sus tres pilares consiste en un programa de inversiones públicas y de incentivos fiscales a la empresa privada encaminado a preservar y crear empleos, en especial en el sector manufacturero.<sup>23</sup> La prioridad por crear puestos de trabajo en la manufactura supone un cambio de fondo, pues desde mediados de los ochenta la mayor cantidad de los nuevos (y mejores) empleos se ha generado en el sector servicios. ¿Es que Estados Unidos se va a olvidar de manera abierta de aquello de las ventajas comparativas?, ¿cómo se van a mantener y a crear plazas en el sector manufacturero sin brindarle ayuda?, ¿cómo hacer para que esta ayuda no se convierta en una forma de proteccionismo?, ¿cómo se supone que reaccionarán los socios comerciales de Estados Unidos? Este tipo de preguntas se ha formulado a lo largo y a lo ancho de la geografía planetaria y no son pocos, desde antes de que se manifestara (o se reconociera) plenamente la recesión, que creen percibir los prolegómenos de una nueva etapa de proteccionismo de alcance universal, y eso no serían buenas noticias para nadie.

Pero lo peor que podría pasar es que la situación actual se juzgue como pasajera y que una vez que ejerzan su impacto las medidas que se están

<sup>21</sup> Juan Ignacio Crespo, "Vientos fríos del Báltico", Suplemento Negocios de *El País*, 14 de diciembre de 2008.

<sup>22</sup> Para empezar, en la entrevista celebrada el 12 de enero en el Instituto Cultural Mexicano en Washington el señor Barack Obama le planteó al señor Felipe Calderón la necesidad de mejorar el TLCAN y fortalecer sus cláusulas ambientales y laborales, lo que parece ir en la dirección sugerida en esta nota.

<sup>23</sup> Los otros dos son un plan para detener la caída del sector inmobiliario y un mecanismo para mejorar los procedimientos de supervisión financiera.

tomando en prácticamente todo el mundo volverá la normalidad; ¿cuál normalidad?, ¿la de un sistema de supuesto libre comercio que sólo (o principalmente) beneficia a los grandes corporativos de las economías poderosas?, ¿la de un sistema económico internacional que se desequilibra para mal cuando algunos países empiezan a dejar de ser subdesarrollados?, ¿la de una economía internacional especializada en socializar las pérdidas y privatizar los beneficios? La crisis (y no es original decirlo) es, también, oportunidad. Sí, oportunidad para revisar antiguos y gastados planteamientos, y de superar, o intentarlo al menos, discusiones estériles como la que se ha dado entre el libre comercio absoluto y el proteccionismo absoluto. Tampoco esto es nuevo: recuerdo a dos respetados maestros de la entonces Escuela Nacional de Economía, allá por los sesenta del siglo pasado: uno, el maestro Ricardo Torres Gaitán con la afirmación de que el libre comercio no es por sí mismo bueno ni malo, sino que depende del tamaño de las economías que realicen el intercambio; otro, el maestro Gustavo Romero Kolbeck cuando ejemplificaba que el libre comercio absoluto equivalía a poner un recipiente con leche para que un tigre y un gato acudieran, con toda libertad y en igualdad de condiciones, a saciar su sed; resultado: el tigre se come al gato y, después, satisfecho, se bebe toda la leche.

En otros términos, el impacto que la crisis está empezando a ejercer sobre el comercio puede ser la ocasión para replantear, a fondo, la forma de inserción de los países no desarrollados en la economía internacional. Pero eso es tema para otra nota.