

La guerra comercial—que ha existido en todo tiempo, con varia acritud, y que en el período entre las dos guerras europeas últimas ha tomado caracteres particularmente agudos—parece un hecho constancial con la economía de nuestro tiempo. Su tendencia constante a agravarse se halla tan manifiestamente trabada a las causas de las guerras contemporáneas, que ya en la paz de 1919 se reconoció que uno de los fines más urgentes consistía en atenuar las barreras comerciales. Lo que se ha hecho, no obstante, ha sido elevarlas, y esa elevación ha desempeñado un papel importante en la gran crisis de 1928 a 1933 (1).

Tan habituados nos hallamos a este hecho de la rivalidad económica, que a la mayoría de los hombres les parece tan normal como la lluvia o el viento. Y, sin embargo, es un fenómeno que está en contradicción con el espíritu de solidaridad social que la Economía representa.

La Economía carece de sentido sin una estrecha colaboración entre sus miembros. Esa solidaridad se manifiesta en el sentido general de las crisis; si un país padece en su economía, la de todos los demás se resiente. Si una nación queda aislada económicamente de las demás, la prosperidad de todas sufre. La economía del Mundo sólo prospera con la prosperidad de todos y cada uno de sus componentes. Nunca el daño de uno hace el bien de los demás. Tomar medidas hostiles contra las economías ajenas es escupir al cielo.

Cierta rivalidad entre los hombres y los grupos sociales es propia del afán de superación. Pero esa lucha a muerte con aranceles crecientes, con toda suerte de obstáculos al comercio, que presenta la forma más vasta de cooperación social, esas prácticas tortuosas de

proporción la exportación, la economía propia queda inmune a la baja y a la crisis exterior.

Con un régimen de cambios fijos, esa regulación no se verifica. Contra la baja de las mercancías en el mercado mundial, no hay más recurso que la baja interior de precios, lo cual no es posible sin una grave crisis, a menos que el mecanismo productor tenga la suficiente elasticidad para reducir los costes en igual proporción y con facilidad. Tal elasticidad nunca ha sido perfecta y hoy es menor que nunca, a causa de las reglamentaciones industriales. La crisis aparece entonces como un contagio de la crisis exótica, causada por la baja de precios en el exterior.

No queda otro recurso, pues, que la defensa arancelaria, reacción muy natural y que parece doblemente justificada cuando se emplean procedimientos de «dumping».

Sólo que la defensa arancelaria no es como el alza del cambio que, al mismo tiempo que opone una barrera a la entrada de las mercancías extranjeras abarataadas, ofrece un premio natural para que las nacionales puedan venderse en el mercado exterior a precios más baratos en moneda extranjera. Ahora, a falta de esa reacción espontánea, hay que acudir a una acción deliberada que, mediante primas o artificios equivalentes, permita vender a precios más bajos del su coste, lo cual ofrece un carácter de competencia agresiva que suscita violentas reacciones y represalias.

El derecho arancelario o la contingentación, pueden impedir que las mercancías exóticas entren a precios bajos o en cantidades fáciles, y evitar así su baja en el mercado nacional. Mas no pueden defender la exportación, la cual tiene que luchar en el mercado internacional, bajando los precios en moneda nacional; esto implica la crisis de las industrias exportadoras, que si no son capaces de reducir sus costos en el grado suficiente, tienen que morir o acudir a auxilios artificiales que encienden la guerra comercial.

Mientras los cambios variables evitan o atenúan la repercusión de las crisis externas, los cambios fijos no pueden, a pesar de las medidas aduaneras, impedir que las fases críticas exóticas se contaminen a todos los países que tengan un patrón monetario común. La misma ineficacia de esas medidas aduaneras conduce a exagerarlas, aumentando así la intensidad de la crisis mundial. Aunque la crisis sea el origen de

la guerra comercial, la política de cambios fijos constituye el principal factor de su agudización.

La supresión de las barreras aduaneras entre los diferentes Estados alemanes mediante el Zollverein, fué la base del engrandecimiento industrial de la nación germana. La inexistencia de esas barreras entre los Estados norteamericanos ha creado la gran prosperidad y potencialidad de la América del Norte, al ofrecerle a sus producciones un vasto mercado sin obstáculos. No hay motivo para pensar que una acción parecida en Europa y en el Mundo no tuviera el mismo resultado. Pero no se estará en camino de esto mientras no se abandone el sistema de mantener cambios fijos, que dejan indefensos a los países contra los efectos de las coyunturas exteriores.

Un régimen de cambios variables permitiría a cada país reducir, sin riesgo alguno, sus murallas defensivas, que para tan poco sirven. Además, inmune cada cual a los desequilibrios de precios exteriores, tendría las manos libres para laborar interiormente en la reducción o supresión de la fluctuación cíclica, cuya consecución sería el remedio radical a todos los males que aquejan a la economía del Mundo.

«dumping», de competencia ilícita, de medidas autárquicas, que al fin llevan a la lucha sangrienta, tienen poco que ver con el anhelo de mejoramiento que sirve de estímulo al progreso.

¿Cómo se explica que siendo la economía esencialmente colaboración, lleguemos, precisamente por la economía, a la hostilidad y a la guerra, que es la negación de toda solidaridad humana?

La explicación de esta paradoja, que es del mayor interés humano, se halla, a mi juicio, en el fenómeno de las crisis, que perturba la marcha normal de todas las relaciones económicas y engendra con ello infinidad de hechos paradójicos.

Cuando en un país de cierta magnitud se origina, por depresión de la demanda interior, una crisis de superproducción y de baja de precios, su reacción de defensa consiste en exportar a los demás países sus productos excedentes. Esto es, comercialmente, posible a causa de la misma baja de precios, que permite desplazar de los mercados a los competidores, e incluso a los propios productores nacionales, vendiendo más barato que el precio de coste que ellos tienen, para lo cual se acude muchas veces a la práctica de vender por debajo del precio a que se vende al consumidor del país de origen del producto («dumping»). La razón es que más vale perder que más perder; entre que los artículos queden sin salida u obtener algo por ellos, aunque no cubra el coste, la elección no es dudosa. En los procedimientos de fabricación modernos, reducir la producción es aumentar el coste relativo de tal modo, que suele ser una solución más anti-económica que producir a plena producción y vender con pérdida una parte de lo producido.

Como consecuencia de esto, el balance comercial de los países que sufren la invasión de productos o su competencia, se desequilibra en contra de ellos, sea porque importan más, porque exportan menos o por ambas cosas. Con cambios libres reaccionarán éstos en alza, compensando así la baja de precio de los productos extranjeros, de modo que, sin bajar los artículos en el mercado interior, podrán defenderse de la competencia de aquéllos, a causa del mayor margen del cambio. Ese mayor margen del cambio permite al mismo tiempo seguir compitiendo en el mercado internacional con los productos nacionales de exportación, vendiéndolos a un precio menor en moneda extranjera, sin que baje el precio en moneda nacional, que es el que regula los márgenes interiores de beneficio.

Como precisamente el alza del cambio llega hasta donde es preciso para que el balance de pagos quede equilibrado, tras algunos tanteos, de suerte que, si hay más importación, aumente en igual

(1) Véase la «Lección del pasado». ECONOMIA MUNDIAL, núm. 139, pág. 7, y también en el núm. 82, la idea del espacio económico; las palabras de Sumner Welles a este propósito.

Los problemas del cambio internacional

COMERCIO Y GUERRA

FONDO DOCUMENTAL

Por Germán BERNACER