

# Riesgo y ventura del Mercado Común

Decíamos en un artículo anterior, hablando de las posibilidades de éxito y de fracaso del Mercado Común, que la suerte de esta nueva modalidad del comercio internacional no es otra que la que puede esperar a cualquier otro ensayo de libre comercio. En el siglo XIX la libertad de comercio fracasó, pero algunas manifestaciones del libre comercio arraigaron y perduraron, tales las uniones aduaneras, a las cuales se parecen extraordinariamente las Comunidades Económicas. En unas y en otras, un espacio económico antes entrecortado por fronteras arancelarias suprime sus aduanas interiores, para practicar el libre comercio dentro de ese territorio, y mantiene el arancel para la importación y acaso para algunas exportaciones. Quizá la única diferencia consista en que a las uniones aduaneras pretéritas solía preceder la unidad política a la económica o coincidían ambas más o menos. Mas hasta en esto el Mercado Común tiene un precedente: el del Benelux, unión formada por los tres países Bélgica, Holanda (Neerlandia) y Luxemburgo. Del Benelux nació la idea del Mercado Común y sirvió de núcleo a la unión de los seis primeros países asociados. El éxito de aquel primer ensayo arrastró pronto a Francia, Alemania e Italia. Esto constituyó un gran triunfo político: el haber unido económicamente a los principales Estados europeos, antes enemigos, por una ligazón tan importante como una alianza comercial.

Enlazado el Mercado Común a una medida de tipo libre-combista, su éxito o fracaso depende principalmente de que se apoye sobre una base técnicamente cierta o falsa, y no se desvirtúe en su aplicación. Si el libre comercio responde a lo que sus partidarios suponen, la integración conducirá a una multiplicación de los intercambios, a una activación comercial dentro y fuera del sistema. Si el proteccionismo es lo cierto, los intercambios de todos y cada uno de los países integrados languidecerán y, en cambio, el comercio de los que queden fuera del Mercado Común prosperará mucho más, lo que conducirá a que se rechace la nueva modalidad, hasta que se vea abandonada gradualmente y, por último, unánimemente rechazada.

Cabe una tercera alternativa: que el sistema se desvirtúe en su aplicación al punto que, creyendo aplicar un régimen de verdadera unión aduanera, se mixtifiquen de tal manera con restricciones y excepciones, que sus virtudes se desvanezcan. En tal hipótesis, la experiencia quedará fallida. Hay que tener en cuenta que muchos de los que acuden a llamar a las puertas de la Comunidad no lo hacen movidos de un arranque espontáneo, sino empujados por el temor de que, al quedar ellos fuera favorezca a sus competidores que entren. Ellos en el fondo se hallan imbuidos de espíritu mercantilista, de ese espíritu con que se va a la discusión de un tratado comercial, opuesto totalmente a lo que por contraste llamaremos espíritu de unión aduanera. En el primer caso se va a obtener, a expensas de los contrincantes, ciertas ventajas particulares. En el segundo caso se va a conseguir una mejora general y recíproca, opuesta a los fines que se proponen realizar quienes aspiran a lograr condiciones enteramente a su medida, lo que haría fracasar el ensayo si su

criterio estrecho prevaleciera. No creemos que los promotores de la iniciativa lo consientan.

Hay un riesgo más grave: el desarrollo de una gran crisis. Téngase en cuenta que en el nuevo régimen habrá crisis, como las hay en el sistema proteccionista. Las crisis son hechos ajenos a la ordenación comercial. Es más; se puede pronosticar que no sólo habrá crisis, sino que éstas serán más intensas que lo son ahora. Las grandes agrupaciones humanas parecen fomentar las causas que las generan, cualesquiera que ellas sean, y favorecer su estallido. Norteamérica es ahora el epicentro de las grandes tormentas financieras de hoy; es también el país que acumula mayor poder económico en nuestros días.

Es probable que la formación de una gran Comunidad Europea la lleve a compartir con el nuevo Continente este privilegio poco envidiable. Sabido es que la nueva Comunidad tenía ya, al formarse, una masa equivalente de gentes y de volumen de negocio comparable al de América del Norte. Con los nuevos adherentes la sobrepasará de seguro. Antes del progreso de los medios financieros, iniciado en el siglo XVIII, eran las crisis un fenómeno desconocido o que pasaba tan inadvertido que era lo mismo que si no existiera; de entonces acá es cuando se ha ido manifestando con mayor virulencia. Esto corrobora lo dicho antes: que son las economías importantes, y no las débiles y primitivas, las que lo sufren; sólo aparece con el desarrollo económico.

No es que los países agrícolas no sufran también crisis, a veces sincrónicas con las de los países industriales, mas son de diferente tipo, hasta el punto que los creadores del Mercado Común se han visto inducidos a dar trato especial, dentro de la organización, a las economías agrícolas. Si ello obedece a la naturaleza especial de la producción agrícola, o a simples singularidades que no alteran su esencia, es cosa que no podemos profundizar ahora aquí.

No sabemos de cierto lo que son las crisis; a lo sumo, lo presumimos. No son hechos normales, sino anómalos; acumulaciones de factores adversos, engendrados por el sistema mismo, que obran en contra de su buen funcionamiento y que llega un momento en que estallan por causas mal conocidas, relacionadas con nuestro sistema financiero. Sea de ello lo que quiera, es un hecho con el cual hemos de contar, en tanto un mejor conocimiento de él no nos permita evitarlo. Mientras subsistan, serán un verdadero peligro para las Comunidades Europeas, como lo fueron para el éxito de todos los intentos de libre comercio. Ellas, a mi juicio, trajeron en su día el proteccionismo, dejándose llevar los manipuladores de la Economía de la cómoda estratagema de oponer a una competencia molesta un derecho protector, sin preocuparse más de las consecuencias últimas de lo que no era más que una de las manifestaciones de la crisis. De ese modo, oponiendo cada vez más altas barreras, puesto que el mal no cedía, y castigando con mayores represalias la entrada de los productos, se ha llegado a hacer creer a las naciones, a cada una de ellas, que las demás son las enemigas de su prosperidad, despertando recelos y rencores injustificados, pero tan irreconciliables como si fueran positivos.

Nos quejamos de la guerra fría, pero la guerra fría no es de ahora, abarca la historia humana, nace de una rivalidad de tipo económico y subsistirá mientras domine en la realidad el principio de que «el mal del vecino es la base de tu prosperidad». Si eso es la verdad, dejémosnos de zarandajas de mercados comunes, de tratados de comercio de declaraciones de estrechar lazos cada vez que llega un nuevo personaje internacional; las relaciones comerciales no dejarán de ser una entelequia para perder el tiempo. Enciérrase cada país en su urna de cristal, elabore su pequeña autarquía, dedique su esfuerzo a hacer lo que necesita, dentro de una economía primitiva según el sistema de Ghandí, y dejémosnos de ferias, de exposiciones, de declaraciones formales de intensificar los intercambios, porque todo eso será tiempo perdido. Si verdaderamente las cosas son como las piensan los hombres que tienen ideas restrictivas acerca del comercio oneroso, todo eso es contradictorio y absurdo. Este absurdo sólo se desvanecerá reconociendo abiertamente que el comercio es benéfico para ambas partes que lo realizan, y en consecuencia hay que abrirle las puertas y quitarle las trabas. Sin embargo, no podemos prever el tiempo que hará falta

para que esto se reconozca abiertamente. Entretanto, resignémonos a vivir dentro de una guerra sorda, que a las veces se convierta en lucha armada.

*Germán Bernácer*