

Del libre comercio como arma electoral **Gonzalo Gómez Bengoechea**

El proteccionismo está de moda. Durante años, la firma de acuerdos de libre comercio pasaba sin hacer ruido por el debate público. En las últimas semanas, sin embargo, es habitual ver carteles en las calles contra los tratados de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos o Canadá.

En febrero de este año, la Unión Europea y Vietnam alcanzaron un acuerdo para eliminar la práctica totalidad de los aranceles operativos entre ambas economías. Desde el lado vietnamita, el tratado suponía la eliminación del 65% de los aranceles a la importación, desde el momento de su entrada en vigor, y de la práctica totalidad, en un plazo de 10 años. Por su parte, la Unión Europea dispondría de 7 años para este mismo objetivo. La firma de este acuerdo no suscitó ni ruido ni debate en España, pese a que sus características no difieren en lo fundamental de lo pactado con Canadá o de lo explorado con Estados Unidos.

Esta tendencia autárquica es difícil de entender para quienes seguimos la economía internacional. Es cierto que el malestar frente a la globalización está presente en las economías avanzadas desde hace años, pero la cuestión comercial siempre había quedado apartada de la refriega política. El uso electoral de los acuerdos comerciales es una mala noticia por tres razones.

La primera es que supondrá un freno al libre comercio. El cambio de postura de Hillary Clinton respecto de la firma del *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)* o la enrocada postura del Gobierno de Valonia respecto del acuerdo Canadá – Unión Europea, auguran una firma de nuevos tratados cada vez más complicada, si no imposible. Es cierto, como admite Dani Rodrick, que cada nuevo acuerdo comercial tiene un impacto marginal menor sobre el crecimiento y el empleo, pero su aporte sigue siendo netamente positivo para los firmantes. La falta de integración perjudica, además, a los estratos más bajos de la sociedad, más propensos a adquirir bienes importados.

La segunda razón es de tipo histórico. La postura de Trump y Clinton respecto del libre comercio, el *Brexit* en Reino Unido, las críticas a los “mercados y a Alemania” en España y en otros países periféricos... tienen algo en común: la recuperación del *locus* nacional frente a la integración global. El retorno a un “pasado glorioso” y la “recuperación de la dignidad nacional” son expresiones usadas recurrentemente por candidatos con opciones de gobierno en Estados Unidos, Francia, Reino Unido o España. La crisis del 29 en Estados Unidos, el período de entreguerras en Europa o las crisis de deuda de los años noventa en América Latina generaron movimientos políticos similares con resultados desastrosos sin excepción.

La tercera razón es que nuestros competidores no se detienen. El 5 de octubre de 2016 entró en vigor el acuerdo entre la Unión Económica Euroasiática (UEE) y Vietnam, como un primer paso hacia una mayor vinculación con Singapur, primero, y con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), después. El pragmatismo de los nuevos dragones asiáticos ha acelerado la firma de acuerdos comerciales en los últimos años. Entre 2000 y 2015, la región notificó a la Organización Mundial del Comercio 33 acuerdos de libre comercio, frente a los 16 pactados en Europa. Las cuestiones políticas no son un freno a la expansión comercial y de inversión en Asia, como sí lo son desde hace años en América Latina, y como comienzan a serlo en Europa.

Los óptimos económicos y políticos rara vez coinciden al cien por cien. Es habitual escuchar a economistas hacer recomendaciones que los *policy-makers* no pueden aprobar por su alto coste electoral. En Europa y Estados Unidos el proteccionismo siempre había sido un tabú político. Su uso con fines electorales aleja el óptimo económico de una mayor integración del interés social en profundizar en una de las grandes fuentes de crecimiento de los últimos decenios.

Europa y Estados Unidos no están sabiendo digerir la competencia asiática. No debe rehuirse el encuentro en los mercados. Deben favorecerse, primero, políticas para impulsar a los perdedores (absolutos y relativos) del proceso de integración internacional. Segundo, es necesario mejorar los sistemas de control de los flujos de capital, principales responsables de muchos de los vaivenes de la economía mundial. Y, finalmente, es necesario trabajar por una mayor competitividad, tecnológica y en precios, que permita recuperar el terreno perdido por las empresas europeas en los últimos años.