



www.diariouno.pe



GERMÁN
ALARCO

Profesor de la
Universidad del Pacífico

Con el título de esta nota Jeff Ferry de la Coalición para una América Prospera (CPA) ha publicado un artículo interesante en la revista Real-World Economics Review, Núm. 101 de septiembre de 2022. Este es un trabajo de investigación útil para el Perú frente a la visión totalmente aperturista que supone equivocadamente que los TLC sin precondiciones (evaluación rigurosa de beneficios/costos, políticas previas y complementarias) van a ser buenos para todos; están equivocados.

Lo que aquí se plantea es parcialmente válido para una apertura comercial entre un país subdesarrollado como el Perú con otros de la misma categoría, pero de menores salarios y generalmente de mayor tamaño (y economías a escala). Son, por ejemplo, los casos de los proyectos de TLC entre nuestro país con la India o Indonesia.

La CPA es la única organización nacional sin fines de lucro que representa exclusivamente a productores nacionales de muchos sectores e industrias de la economía estadounidense. Son una coalición de fabricantes, trabajadores, agricultores y ganaderos que trabajan juntos para reconstruir Estados Unidos (EUA) para ellos, sus hijos y nietos. Valoran el empleo de calidad, la seguridad y la autosuficiencia nacionales por sobre el consumo barato.

ANTECEDENTES

Ferry señala que, durante

los últimos 90 años, EUA ha promovido y defendido el libre comercio. Durante los últimos 60 de esos 90 años, los trabajadores estadounidenses y otros observadores han visto cómo EUA perdía empleos bien remunerados a causa de las importaciones y se han preguntado: ¿puede esto realmente ser bueno para la economía estadounidense?

Para este autor están equivocados. La teoría del libre comercio, basada en la llamada Ley de la Ventaja Comparativa, no funciona para los EUA ni para muchos otros países. Esto se sabe porque docenas de economistas han publicado estudios sobre los resultados empíricos de la penetración de las importaciones que muestran que esta Ley y la teoría económica moderna tradicional son obsoletas e inaplicables. De hecho, pueden empeorar el desempeño de las naciones con salarios altos (y también, según nosotros, los de salarios bajos pero mayores a los de nuestros potenciales socios comerciales).

JUSTIFICACIÓN

La teoría del libre comercio no se corresponde con la realidad, como lo demuestran las pruebas publicadas por los economistas durante al

Teoría y realidad del libre comercio han ignorado su evidencia

menos cien años anota Ferry. Al respecto, no se trata de argumentar que el libre comercio crea problemas de corto plazo, sino exponer que la teoría en sí misma es errónea porque está desactualizada y no reconoce las características importantes de las economías modernas.

Ferry nos recuerda lo que se quiere decir con el libre comercio. La abolición de los aranceles entre dos países debería beneficiar a todos los trabajadores y capitalistas de ambos países, ya que los trabajadores y las empresas aprovechan las importaciones más baratas para trasladarse a industrias en las que pueden ser más productivos.

En la economía moderna, esto se generalizó y se matematizó para decir más o menos lo mismo: cada trabajador aumentará su salario en grandes industrias de mayor productividad a medida que las importaciones proporcionen bienes y servicios de menor productividad.

CRÍTICAS

El autor anota que hay una gran cantidad de evidencia que refuta esta suposición. El conjunto de estudios que la refuta se conoce como estudios de deslocalización de trabajadores. Los economistas laborales empíricos comenzaron a publicar evidencia contundente del daño a los niveles salariales causado por la penetración de las importaciones en 1992. Jacobson, Lalonde y Sullivan determinaron que un grupo importante de trabajadores del estado de Pensilvania, que perdieron su empleo entre 1980 y 1986, 6 años después encontraron un nuevo empleo en un sector diferente, pero sufriendo pérdidas de ingresos de un promedio del 38%.

Según Ferry desde entonces, docenas de otros estudios han llegado a resultados similares. Estos estudios han encontrado sistemáticamente una pérdida porcentual de dos dígitos en los ingresos de los trabajadores que sufrieron despidos masivos.

Algunos de ellos han sido despedidos en masa, pero ningún estudio hasta la fecha ha encontrado grupos de trabajadores estadounidenses que hayan alcanzado los niveles de ingresos previos al despido. Esto contradice un supuesto fundamental de la doctrina del libre comercio que sostiene que, si dos países pasan al libre comercio,



ambos saldrán ganando.

SUPUESTOS EQUIVOCADOS

En el mundo real, afirma Ferry, los salarios no son los mismos en todas las industrias, incluso si las habilidades son iguales. Además, EUA tiene salarios más altos que casi todos los demás países del mundo. Estas grandes diferencias salariales (entre industrias e internacionales) explican por qué los estudios sobre la deslocalización de trabajadores de 1992 y 1993 muestran que los despidos se estaban produciendo predominantemente en industrias con salarios altos.

En muchos casos, los des-

pidos se debían a las importaciones, y estas provenían de países que tenían salarios y costos más bajos que EUA. Si esos trabajadores desplazados encontraban otro trabajo, les pagaban menos, porque por lo general, incluso para el mismo nivel de habilidad, el salario en la nueva industria era menor que en la industria anterior.

EFFECTOS GLOBALIZACIÓN

Según Ferry, si EUA compite con países con salarios más bajos, los salarios convergerán hacia un punto medio global. La globalización es una regresión hacia una media global.

