



**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



Comercio: como los economistas perciben durante 100 años



y que esto es una mala noticia para la gran mayoría de los países con salarios altos, como EUA, Francia y los Países Bajos. Esto explica los votos antiglobalización en todas estas economías.

Pero el segundo punto es igualmente importante: la globalización ofrece una plataforma para que las naciones más pobres se apoderen de las industrias con salarios altos, condenando a los trabajadores a aceptar los empleos con salarios más bajos que quedan, a menos que los salarios estadounidenses bajen al nivel de la media mundial. Esto también puede servir de ejemplo entre las economías subdesarrolladas de

mayores y menores salarios.

Los defensores de la globalización señalan una y otra vez que los precios más bajos que resultan de las importaciones procedentes aportan al consumidor estadounidense. Pero una nación sólo puede consumir lo que puede pagar. Todas las importaciones deben, en última instancia, pagarse con exportaciones.

COSTO TRASLADOS

Para Ferry, si los trabajadores se trasladan de industrias de alta productividad a industrias de menor productividad, que es de hecho lo que ha sucedido en promedio durante los años de la globalización, la economía en su conjunto se vuelve menos productiva. Sólo se podrían permitir las importaciones que se compran pidiendo más préstamos a los prestamistas extranjeros.

Si un automóvil fabricado en EUA se sustituye por uno importado (y los antiguos trabajadores de la industria automotriz estadounidense pasan a ocupar puestos de trabajo menos productivos), esos empleos e ingresos abandonan el país para siempre. Si el poder adquisitivo vuelve en forma de préstamo, no crea puestos de trabajo, sino una obligación financiera para las generaciones futuras.

ARGUMENTOS TRADICIONALES

Para el autor la mayoría

de la gente no entiende porque los economistas siguen afirmando, a pesar de toda la evidencia, que el libre comercio aumenta la productividad nacional. Segundo, estos economistas creen que el libre comercio aumenta la productividad nacional, cuando los estudios encuentran que miles de personas son perdedoras con el libre comercio y pocos estudios encuentran que aumenta la productividad nacional.

Pero hay una tercera razón importante: desde principios de los años 2000, el gobierno de EUA, encabezado por los presidentes de la Reserva Federal, ha tomado medidas para estimular la economía, de modo que, aunque se esté perdiendo participación en los mercados globales y en

el país, el PBI aumenta.

El efecto de esto es estimular las industrias que están aisladas de la competencia global, industrias en las que se tiene un cierto monopolio nacional efectivo (como el software de Internet), aumentar los precios de los activos y cambiar drásticamente la distribución del ingreso, alejándola de la clase media y acercándola al 20%, 5%, 1% y 0.1% más ricos.

IMPACTOS EN PRECIOS

Los precios al consumidor más bajos que han resultado de la globalización han beneficiado a los trabajadores que se encuentran aislados de la competencia global, anota Ferry. Pero el costo a largo plazo es una tasa de crecimiento reducida, ya que se pierde

industrias de alto crecimiento y una proporción cada vez mayor de la fuerza laboral se traslada a industrias de bajo crecimiento, como el comercio minorista (la informalidad en el caso peruano) y los restaurantes en el sector privado o la educación y los servicios sociales en el sector público.

La creciente desigualdad de la globalización, combinada con la naturaleza de bajo crecimiento de los empleos restantes y el futuro sin crecimiento para cientos de ciudades y pueblos que alguna vez fueron prósperos centros manufactureros, especialmente en el centro del país, están convirtiendo a EUA en un polvorín de polarización y descontento.

OBJETIVOS

¿Hacia dónde debería dirigirse la economía estadounidense y los economistas a partir de ahora? Según Ferry, en el mundo real, el objetivo primordial debe ser el crecimiento económico a largo plazo. Las fuertes tasas de crecimiento anual son lo

que impulsaron la prosperidad y la mayor igualdad de ingresos del siglo americano, de 1870 a 1970.

Y lejos de ser una situación de beneficio mutuo a nivel mundial, cada nación debe competir por los mejores empleos con salarios altos. Los empleos con salarios altos son creados por industrias de alto crecimiento, alta rentabilidad e inversión. Los salarios altos son el resultado de esos tres factores.

La evidencia empírica es clara. EUA debe identificar las industrias que pueden generar prosperidad para una nación con 330 millones de habitantes y permitir un crecimiento sostenido a largo plazo de la producción, el empleo y los ingresos internos. En la mayoría de los casos, pueden ser industrias en las que son o fueron líderes tecnológicos.

CADENA DE VALOR

El autor recuerda que la cadena de valor se produce para permitir que los beneficios de la creación de riqueza en estas industrias fluyan a sus proveedores y a un gran número de trabajadores, incluidos aquellos sin título universitario y los de comunidades desfavorecidas. El tamaño y la escala de EUA significan que esto debe incluir todo, desde el acero, los productos químicos y el cemento hasta los productos de alta tecnología como los semiconductores.

Esta estrategia exige un cierto grado de aislamiento de los competidores con salarios más bajos. El gobierno de toda nación democrática tiene la obligación ante su pueblo de buscar la mejor vía de crecimiento para su población termina el autor.



Germán Alarco

**Teoría y realidad del
libre comercio: como
los economistas han
ignorado su evidencia
durante 100 años**



○ Págs. 8-9