¿Está Trump equivocado sobre el comercio? Una defensa parcial basada en la producción y el empleo[I]

Robert H. Wade[II]

Resumen

En este artículo, Robert H. Wade ofrece una crítica profunda al paradigma económico dominante que consagra el libre comercio y la globalización como dogmas del progreso. A partir de una defensa parcial del escepticismo de Donald Trump frente al libre comercio, el autor desmonta los supuestos de la teoría de la ventaja comparativa, piedra angular del pensamiento neoclásico, y muestra cómo su aplicación acrítica ha legitimado un modelo de globalización que erosiona el empleo industrial, amplía la desigualdad y reduce el margen de acción del Estado.

Wade combina una revisión teórica con evidencia empírica que revela la debilidad del vínculo entre apertura comercial y crecimiento económico: la liberalización ha coincidido con un estancamiento de los salarios, la desindustrialización de Occidente y la concentración del ingreso en las élites corporativas. Este deterioro material y simbólico de las clases trabajadoras ha nutrido un profundo malestar político, expresado en el ascenso de movimientos populistas y nacionalistas, que capitalizan la sensación de abandono frente a las promesas incumplidas de la globalización.

Frente a ello, Wade propone abandonar la fe ciega en los mercados y avanzar hacia una globalización alternativa, sustentada en el paradigma de la producción, donde los Estados recuperen su capacidad de planificación, innovación y desarrollo equilibrado.

Palabras clave: globalización, libre comercio, desigualdad, populismo, desarrollo, política industrial.

Código JEL: F13, F43, O19, P16.

I Artículo original: Robert H. Wade, "Is Trump wrong on trade? A partial defense based on production and employment", Real-world economics review, # 79, march 30, pp. 43-63

II Contacto del autor: R.Wade@lse.ac.uk

Abstract

In this article, Robert H. Wade offers a profound critique of the dominant economic paradigm that sanctifies free trade and globalization as natural engines of progress. Drawing on a partial defense of Donald Trump's skepticism toward free trade, Wade dismantles the assumptions of the theory of comparative advantage—the cornerstone of neoclassical economics—and shows how its uncritical application has legitimized a model of globalization that erodes industrial employment, widens inequality, and narrows the policy space of the state.

Combining theoretical reflection with empirical evidence, the author demonstrates the weak link between trade liberalization and sustained growth. Instead of promoting general prosperity, global economic integration has coincided with stagnant wages, deindustrialization in advanced economies, and a growing concentration of income and power among corporate elites. This material and symbolic decline of the working and middle classes has fueled political backlash and resentment, paving the way for the rise of populist and nationalist movements that channel the discontent born from the failed promises of globalization.

Wade calls for abandoning blind faith in markets and for advancing an alternative globalization, rooted in the production paradigm, where states reclaim their capacity to plan, innovate, and foster equitable development.

Keywords: globalization, free trade, inequality, populism, development, industrial policy.

JEL code: F13, F43, O19, P16.

> "El libre comercio asume que si sacas a hombres del trabajo en una dirección, los reempleas en otra. Tan pronto como se rompe ese vínculo, todo el argumento del libre comercio se desmorona" (J. M. Keynes, testimonio ante el Comité Macmillan sobre Finanzas e Industria, 1930).

Como en la Ley de Gresham, los "hechos alternativos" expulsan a los hechos.[1] Si la profesión económica no hubiera decidido hace mucho tiempo que el argumento que se presenta aquí es erróneo, quizás no tendríamos al presidente Trump.[2] Quizás ni siquiera tendríamos la causa profunda de su éxito: el estado de ánimo de enojo e indignación que infecta a amplios sectores de los electorados occidentales.

La mayoría de los 63 millones de votantes de Trump (47 por ciento de los que votaron) expresan enojo e indignación hacia las élites que han estado destrozando el pacto social en el que descansan las democracias complejas. Ven a esas élites como apropiándose una parte de los ingresos y la riqueza muy superior a cualquier medida plausible de valor social añadido, exprimiendo hasta el último centavo a sus trabajadores o clientes, y pareciendo preocuparse poco por las inseguridades generadas por la tecnología y la globalización. Del crecimiento total del empleo en EE. UU. entre 2005 y 2015, el empleo inseguro en las categorías de contratistas independientes, trabajadores bajo demanda y trabajadores proporcionados por empresas contratistas o agencias de empleo temporal, representaron la friolera del 94 por ciento.[3] La externalización (outsourcing) del empleo juega un papel importante en lo que David Weil describe como la "fragmentación" del lugar de trabajo: deprimiendo salarios, magnificando la desigualdad de ingresos y riqueza, y generando una sensación generalizada por parte de aquellos que están en el extremo negativo de la fragmentación de que el mundo los está engañando, haciéndoles enfurecer a cambio. [4]Además de esto, muchos votantes de Trump están enfadados de que el gobierno esté dando ayudas a "gandules" y cargándoles a ellos con la factura fiscal.

Ahora se ven a sí mismos, finalmente, como miembros de un equipo ganador ("¡ganamos, perdieron, acostúmbrense Ellos aplauden los ataques de su líder contra los pilares del orden del “establishment” (incluidos los medios de comunicación e incluso el poder judicial), y perdonan las mentiras del gobierno, sus “hechos alternativos”, su autoritarismo, chauvinismo y la presencia de multimillonarios en los niveles más altos del poder.[5]

Pero no debemos entender la victoria de Trump como un caso “sui géneris”. Se ajusta al patrón más

1 Gracias a Adrian Wood por esta frase y una versión de la siguiente.

2 Trump también navegó sobre la percepción generalizada de que el sistema político es ilegítimo. Esta última percepción está corroborada por encuestas a miles de expertos electorales a los que se les pidió evaluar la calidad de cientos de elecciones en todo el mundo, cuyo promedio situó a EE. UU. en el puesto 52 entre 153 países en "integridad electoral", según lo informado por el Electoral Integrity Project. Informado en Eduardo Porter, 2017, "Disfunción en la democracia estadounidense", New York Times (International), 5 de enero. La participación electoral en EE. UU. es una de las más bajas del mundo desarrollado. En 2016, 232 millones de ciudadanos tenían derecho legal a votar; solo 132 millones lo hicieron (57%).

3 Lawrence Katz y Alan Krueger, 2016, "El auge y la naturaleza de los arreglos laborales alternativos en EE. UU., 1995-2015", 29 de marzo. A finales de 2015, los trabajadores en el empleo 'alternativo' de los autores constituían el 16 por ciento del total de trabajadores.

4 David Weil, 2014, The Fissured Workplace: Why Work Became So Bad For So Many and What Can Be Done To Improve It, Harvard University Press.

5 Sobre la composición de multimillonarios, *The Financial Times* informó ("Tillerson en línea para $180m si es confirmado", 5 de enero de 2017, p.4) que a Rex Tillerson, secretario de estado de Donald Trump, se le dará un pago de aproximadamente $180 millones para cortar todos los vínculos financieros con Exxon Mobil, porque antes de su selección, el presidente y director ejecutivo de Exxon estaba en línea para recibir aproximadamente 2 millones de acciones en el grupo petrolero, valoradas en aproximadamente $182 millones a los precios actuales. El Sr. Tillerson podría considerarse perjudicado en comparación con Stephen Schwarznan, el director ejecutivo de Blackstone Group, la firma de compras apalancadas, designado por el Sr. Trump para ser jefe del consejo empresarial del presidente. A Schwarznan se le pagó $799 millones en 2015. Sobre mentiras y 'hechos alternativos', G. Grassegger y M. Krogers, 2017, "Los datos que pusieron el mundo patas arriba", *Motherboard*, 28 de enero, en https://motherboard.vice.com/en_us/article/how-our-likes-helped-trump-win argumentan que no fueron improvisados; fueron cuidadosamente planificados y microdirigidos sobre la base del análisis de Big Data de Facebook y otros datos similares sobre individuos.

amplio en el mundo desarrollado por el cual las "crisis financieras" tienden a empoderar a la extrema derecha a su paso. Un estudio reciente de Michael Funke y colegas examina los efectos políticos de las crisis financieras en 20 países desarrollados durante los últimos 140 años y 800 elecciones. Encuentran:

1. Las mayorías gubernamentales se reducen después de una crisis financiera, la polarización política aumenta;

2. La incertidumbre política aumenta;

3. Los votantes tienden a sentirse atraídos por la extrema derecha, que típicamente atribuye la culpa a extranjeros o minorías; en promedio, la participación electoral de los partidos de extrema derecha aumenta en un 30% después de las crisis financieras; estos efectos son mucho más fuertes después de las crisis financieras que después de recesiones 'normales' o shocks macroeconómicos que no son financieros.[6]

El estudio sugiere que la actual ola de apoyo electoral para líderes y partidos "populistas" en EE. UU. y gran parte de Europa es una respuesta retardada a las disrupciones de 2008 y la prolongada Gran Recesión. Uno podría inferir de ello un sesgo de esperanza de que la actual ola de extrema derecha disminuirá... si se reanuda el crecimiento "normal" y/o si los gobiernos emprenden más pre y redistribución. El sesgo de esperanza es aún más fuerte cuando uno recuerda que el Sr. Trump atrajo alrededor de tres millones de votos menos que Hillary Clinton; y que, hasta ahora, las fuerzas de extrema derecha en Europa se han acercado al poder gubernamental solo cuando se aliaron con partidos convencionales de centroderecha.

La respuesta de la élite al presidente Trump es, por supuesto, muy diferente de la respuesta de las masas. Philip Stephens del "Financial Times" informa sobre la reacción de las élites extranjeras: "Una primera impresión de los ministerios de asuntos exteriores amigos es que el nacionalismo económico del Sr. Trump amenaza con fracturar el sistema comercial internacional abierto". Esta es la señal culminante de "un presidente estadounidense fuera de control" que "demostrará ser una fuerza de peligrosa inestabilidad".[7]

Aquí, sin entrar en los detalles trumpianos, hago una defensa "parcial" del escepticismo del presidente Trump sobre las virtudes de un comercio cada vez más libre y una integración económica cada vez mayor entre los países.[8] Mi conclusión final es que "el sistema comercial internacional abierto" sí necesita ajustes para proporcionar más "espacio de política" para los gobiernos nacionales y bloques regionales. El "internacionalismo cooperativo" debería ser el objetivo, no la "globalización integradora" predominante, que se basa en instituciones multilaterales y la hegemonía estadounidense para unir al mundo y prescribe que los gobiernos nacionales no deberían tener más influencia sobre el comercio y otros movimientos transfronterizos que los estados de EE. UU. o incluso los estados de la UE sobre los suyos.[9]

6 M. Funke, M. Schularick, C. Trebesch, 2016, "Going to extremes: politics after financial crises, 1870-2014", *European Economic Review*, en http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014292116300587

7 P. Stephens, 2017, "What the world hears from the White House", *Financial Times*, 27 de enero, p.13.

8 David Brooks de The New York Times advierte que no se deben tomar los gestos políticos de Trump en serio. "Cuando Trump emite una declaración, puede parecer superficialmente una declaración política, pero generalmente es solo un asalto simbólico en algún juego de rivalidad masculina de dominación-sumisión... Sus declaraciones probablemente deberían tratarse menos como declaraciones de política y más como Snapchat. Existen para ganar atención en el momento, pero luego desaparecen... La cuestión crucial de la administración Trump podría ser: ¿Quién llenará el vacío dejado por un líder que es solo fachada?" David Brooks, 2017. "The Snapchat presidency", *New York Times*, 4 de enero.

9 Revelación: Tengo un interés en esta pelea. Trabajé en la División de Política Comercial del Banco Mundial a finales de los años ochenta. Por las tardes y los fines de semana trabajaba en terminar mi libro, *Governing the Market*, Princeton University Press, 1990, 2004, un proyecto completamente separado del Banco. Pero dado mi amplio conocimiento de Asia Oriental, la división me pidió que escribiera un documento sustancial sobre cómo los países de Asia Oriental habían promovido las exportaciones. Acepté, pero añadí que también tendría que discutir cómo habían sustituido importaciones, porque la promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones eran como las

***

I. El consenso de globalización de la élite

En este contexto, la globalización se refiere a la apertura de los mercados domésticos y la integración de la producción global a través de las corporaciones multinacionales (CMN). Más ampliamente, se refiere al movimiento en la economía mundial hacia "un solo país", o "integración profunda (no superficial)", donde los estados nación no tienen más influencia sobre los flujos de bienes, servicios, capital, finanzas, ideas y personas a través de las fronteras que Dakota del Sur u otros estados de EE. UU. sobre los suyos. Desde la década de 1980, los líderes de los estados occidentales, incluidos los accionistas y altos ejecutivos de las CMN, han acordado que los estados, por sí mismos, y cooperando (en acuerdos de libre comercio y en organizaciones interestatales como el Banco Mundial, el FMI, la Organización Mundial del Comercio, la Unión Europea), deberían impulsar siempre más globalización, más "acceso al mercado" para sus corporaciones, y menos "intervención" o "regulación" estatal en los mercados.

He aquí a Martin Wolf del "Financial Times", uno de los comentaristas económicos más influyentes del mundo:

> "No puede tener sentido fragmentar más la economía mundial de lo que ya está, sino más bien, hacer que la economía mundial funcione como si fuera Estados Unidos, o al menos la Unión Europea... El fracaso de nuestro mundo no es que haya demasiada globalización, sino que hay muy poca. El potencial para una mayor integración económica está apenas explotado... Los socialdemócratas, los liberales clásicos y los conservadores democráticos deberían unirse para preservar y mejorar la economía global liberal contra los enemigos que se reúnen tanto fuera como dentro de las puertas."[10]

He aquí a Renarto Ruggiero, ex jefe de la OMC:

> "la integración comercial no es solo una receta para el crecimiento sino también para la seguridad y la paz, como la historia ha demostrado."

He aquí a la OMC diciendo en su sitio web: la integración global bajo la supervisión de la OMC y su predecesor el GATT

> "ha sido uno de los mayores contribuyentes al crecimiento económico y al alivio de la pobreza en la historia de la humanidad".

He aquí al Banco Mundial resumiendo los hallazgos de investigación de otros, con los que está de acuerdo:

> "la apertura al comercio internacional, basada en incentivos mayormente neutrales, fue el factor crítico en el rápido crecimiento de Asia Oriental."[11]

Los Préstamos de Ajuste Estructural del Banco Mundial durante la década de 1980 llevaban más condiciones de liberalización comercial que aquellas en

dos alas del mismo pájaro. Un enfático no, fue la respuesta; la sustitución de importaciones solo podía mencionarse en negativo. Poco después, dejé el Banco por el clima más honesto de la Oficina de Evaluación de Tecnología del Congreso de EE. UU. Véase Wade, 2009, "Reflections: Robert Wade, interviewed by Alex Izurieta", *Development and Change*, v.40, n.6, noviembre, p.1153-1190. Véase también Wade, 1993, "Managing trade: Taiwan and South Korea as challenges to economics and political science", *Comparative Politics*, 25, 2, enero, p.147-168, que da un análisis económico y político más extendido del régimen comercial de Taiwán y Corea del Sur que en *Governing the Market*. También, Wade, 2014, "Current thinking about global trade policy", *Economic and Political Weekly*, XLIX, 6, 8 de febrero, p.18-21, da una cuenta del pensamiento actual sobre la política comercial global (especialmente en el contexto de los Objetivos de Desarrollo Sostenible), para mostrar cómo la mayor parte de la UNCTAD (pero no la división que produce el *Trade and Development Report*) ha sido capturada por aquellos que dan máxima prioridad a la "facilitación del comercio", código para el comercio casi libre.

10 M. Wolf, 2004, *Why Globalization Works*, Yale University Press, p.4.

11 Banco Mundial, 1993, The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, p. 292.

cualquier otro dominio político. El Banco trató la liberalización comercial como la reina de las políticas, no solo una entre muchas, diciendo que la política de libre comercio limitará la cantidad de daño de otras intervenciones gubernamentales en el mercado.[12]

El Financial Times salpica sus editoriales sobre protección comercial con adjetivos negativos como "mercantilista" y "populista", y enfatiza que cualquier país se beneficia de adoptar la política de libre comercio incluso si otros no lo hacen, porque la protección equivale a tirar rocas en su propio puerto. Aparentemente, el interés colectivo de cualquier país y del mundo en general siempre favorece el libre comercio, porque el libre comercio maximiza el tamaño del pastel. Solo los "intereses creados" egoístas quieren protección para obtener más del pastel para sí mismos, a un costo inevitable para la sociedad.

Una voz empresarial importante viene de Percy Barnevik, cuando era CEO de la multinacional sueco-suiza Asea Brown Boveri (ABB):

> "Definiría la globalización como la libertad de mi grupo para invertir donde y el tiempo que desee, para producir lo que desee, comprando y vendiendo donde quiera... mientras soporte las menores leyes laborales y restricciones de convención social posible."[13]

Finalmente, Bernard Arnault, en 2000, CEO del grupo francés de lujo LVMH y la 10ª persona más rica de la Tierra:

> "Las empresas, especialmente las internacionales, tienen recursos cada vez mayores, y en Europa han adquirido la capacidad de competir con los estados... El impacto real de los políticos en la vida económica de un país es cada vez más limitado. Afortunadamente."[14]

Estas declaraciones ilustran la tendencia de los campeones de la globalización a atribuirle "todas las cosas buenas" a la integración del comercio y la inversión, incluyendo (1) la reducción de la pobreza global en una escala sin precedentes, (2) el notable ascenso económico de Asia Oriental, y (3) la paz y seguridad globales.

Aunque afirman que existe causalidad entre el comercio libre y estas variables, las declaraciones no están destinadas a pasar una prueba de evidencia. Su trabajo es afirmar la identidad: que el portavoz u organización es un miembro del equipo de la élite global que quiere que el capital, los bienes y servicios puedan moverse libremente mundialmente entre ubicaciones y sectores, como la característica definitoria de la globalización deseable, asumiendo que lo que es bueno para el equipo es bueno para la humanidad y la biosfera.

Implícita o explícitamente, las afirmaciones menosprecian el valor del "espacio de política" y el valor de las obligaciones de solidaridad incrustadas en la idea de "nación", ignorando el punto de empleo hecho por Keynes en el epígrafe. Las afirmaciones deben entenderse a la luz de la observación de Daniel Kahneman: "Las declaraciones de alta confianza principalmente te dicen que un individuo ha construido una historia coherente en su mente, no necesariamente que la historia sea verdadera".

12 Banco Mundial, 1989, "Strengthening trade policy reform", Washington DC, 13 de noviembre.

13 Citado en J. Gelinas, 2003, _Juggernaut Politics: Understanding Predatory Capitalism, Zed Books, p. 21

14 B. Arnault, citado en Serge Halimi, 2013, "Tiranía del uno por ciento", _Le Monde Diplomatique_ _(English)_, 1 de mayo.

***

II. La ventaja comparativa y el libre comercio como la joya de la corona del paradigma neoclásico

Los campeones de la globalización obtienen su soporte en la teoría económica neoclásica, que pretende dar una justificación rigurosa y de "interés general" para la política de libre comercio de bienes y servicios.[15]

El argumento hoy descansa básicamente en la misma teoría de la ventaja comparativa que David Ricardo propuso en 1817, una teoría que era estática, atemporal, abstracta, elegante, y que hoy ampliamente conserva esas características (con algunas calificaciones teóricas relacionadas con los "rendimientos crecientes", que son tratados como poco importantes para la política práctica en el mundo real). En los siguientes dos siglos, la teoría adquirió el estatus de joya en la corona del paradigma neoclásico cada vez más dominante.

Como bromeó Paul Krugman,

> "Si hubiera un Credo del Economista, seguramente contendría las afirmaciones, 'Entiendo el Principio de la Ventaja Comparativa' y 'Abogo por el Libre Comercio.'"[16]

Gregory Mankiw, autor del libro de texto más ampliamente utilizado en economía, declaró,

> "Aunque los economistas a menudo discrepan en cuestiones de política, están unidos en su apoyo al libre comercio. Además, el argumento central para el libre comercio no ha cambiado mucho en los últimos dos siglos... [L]a oposición de los economistas a las restricciones comerciales todavía se basa en gran medida en el principio de la ventaja comparativa."17

Jagdish Bhagwati, célebre economista especialista en el comercio internacional de la Universidad de Columbia, expuso el punto de manera más colorida:

> "Solo los Neandertales entre los economistas ahora militan contra el libre comercio: desafortunadamente, nunca les faltará una audiencia pero afortunadamente, tienen poco efecto actualmente".18

Finalmente, Douglas Irwin, historiador de las ideas económicas:

> "...uno debería reconocer que el libre comercio posee respeto entre los economistas, en gran parte debido a su continuo atractivo teórico" (enraizado en la teoría de la ventaja comparativa).19

Las encuestas de opinión entre los economistas confirman que no hay nada en lo que los economistas, especialmente los estadounidenses, estén más de acuerdo que en las virtudes del libre comercio o casi libre comercio. Por ejemplo, una encuesta a casi 1,000 economistas en cinco países industrializados les consultó si "generalmente están de acuerdo", "están de acuerdo con excepciones", o "generalmente están en desacuerdo" con 27 proposiciones. "Los aranceles y los controles de importación reducen el bienestar económico" fue la que provocó más acuerdo. Setenta y nueve por ciento de los economistas estadounidenses y 57 por ciento de toda la muestra dijeron, "generalmente de acuerdo".[20]

15 Ha-Joon Chang e Ilene Grabel dan una cuenta medida de la teoría mainstream, sus fortalezas y debilidades, en _Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual, 2014, Zed_ Books, Londres.

16 Paul Krugman, 1987, "Is free trade passé?", J. Economic Perspectives 1 (2) Fall, p. 131.

17 N. Gregory Mankiw, 2008, Principles of Economics, 5ª ed., Mason: Thompson, p. 57

18 Jagdish Bhagwati, 1998, "Free trade: what now?", Discurso inaugural en la Universidad de St Gallen, 25 de mayo, https://academic-commons.columbia.edu/catalog/ac:123560, p. 8.

19 Douglas Irwin, 1996, Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade, Princeton University Press, p. 224

20 B. Frey, W. Pommerehne, F. Schneider, G. Gilbert, 1984, "Consensus and dissensus among economists: an empirical enquiry", American Economic Review, 74, 5, pp. 986-94.

***

III. El argumento para la política de libre comercio

El argumento se reduce a tres proposiciones que apoyan la conclusión de que la institución del libre comercio es 'correcta' para cada país y el mundo.

1. El libre comercio conduce a la especialización productiva en actividades en las que la economía tiene una "ventaja comparativa o relativa" (no "ventaja absoluta");

2. Este patrón de especialización productiva produce la máxima eficiencia en la asignación de recursos entre los socios comerciales, y por lo tanto el máximo "bienestar" para estos países comerciales;

3. Los economistas deberían recomendar medidas políticas que resulten en la máxima eficiencia (incluyendo el libre comercio) y dejar a la elección política cómo distribuir el ingreso o consumo máximo resultante.

La idea básica es simple. La gente quiere consumir una combinación de bienes más amplia de la que se puede producir localmente a un precio más barato que el de importación. Por lo tanto, impulsados por los costos relativos, los países tienden a exportar bienes cuya producción hace un uso intensivo de recursos o factores (incluyendo tierra, trabajo, trabajo calificado, capital) que son localmente abundantes, e importar bienes cuya producción requiere recursos localmente escasos. Un país con barreras comerciales bloquea este mecanismo que mejora la eficiencia e impone mayores costos a la combinación de bienes que consume su población ("pone rocas en su propio puerto"). Un país que reduce sus barreras comerciales tiende a aumentar su especialización de producción, exportaciones y empleo en los productos de recursos abundantes por lo que los retornos a los recursos abundantes tienden a aumentar en relación con los retornos a los recursos más escasos. Ergo, el libre comercio es mejor para cada país y el mundo, permitiendo el máximo consumo dado un stock de recursos.

El argumento ha sido fortificado más recientemente por la caída en los "costos de coordinación" y "costos de información" gracias a las TIC (tecnologías de la información y comunicación), así como los cambios de producción que facilitan la desagregación de la producción en tareas discretas para ser realizadas en ubicaciones dispersas.[21] Estos desarrollos permiten que un país obtenga mejor acceso a la producción, marketing y conocimiento gerencial que antes, y así es capaz de aumentar su ventaja comparativa hacia la exportación de productos previamente fuera de su alcance.

En el caso de que las importaciones de un conjunto de productos expulsen a los productores de un país de esos productos, esto es para bien, porque las importaciones revelan que los productos en los que el país tiene una ventaja comparativa han cambiado. Con el tiempo, en cualquier economía, a medida que los salarios y otros costos aumentan, la economía debería perder producción y empleos en sus industrias relativamente menos productivas que se desplazarían a economías de menor costo, a la vez que los ganarían en sus industrias relativamente más productivas.

Apenas es una exageración decir que *el libre comercio impulsado por la ventaja comparativa es el mecanismo central mediante el cual la economía mainstream moderna explica la gran cuestión, cómo el capitalismo de mercado genera bienestar humano.* La integración global beneficiosa, moviéndose hacia "un país económico", es la narrativa general de las últimas décadas. Véanse las citas anteriores de Ruggerio, Wolf y los otros, y los resultados de la encuesta de opiniones de economistas.

21 Adrian Wood, 2017, "Variations in structural change around the world, 1985-2015: patterns, causes, and implications", WIDER Working Paper 2017/34, United Nations University World Institute for Development Economics Research.

Así que tanto los especialistas como el discurso público en general confían en que, primero, la teoría de la ventaja comparativa es convincente como una explicación de la especialización productiva y los patrones comerciales; segundo, también es convincente como la justificación teórica para la política de libre comercio; y tercero, confían en que la evidencia empírica hacerca de que la liberalización comercial aumenta las tasas de crecimiento es fuerte, y que los países con comercio más libre tienen mejor desempeño económico que los países con comercio menos libre.

Sobre estas bases, los creyentes descartan a aquellos que abogan por un cierto grado de gestión comercial con la acusación de que están dispuestos a sacrificar el "interés general" (implícitamente definido en términos de mayor consumo, independientemente del empleo) para proteger los intereses de grupos de interés estrechos (como los sindicatos, o las pequeñas y medianas empresas ineficientes, que típicamente proporcionan mucho empleo).

***

III. El argumento para la política de libre comercio

A un alto nivel de agregación, la teoría de la ventaja comparativa "funciona", en el sentido de que los patrones comerciales globales están en línea con sus predicciones. Los países con tierra abundante y trabajo calificado escaso (África) tienden a producir y exportar productos intensivos en tierra e importar productos manufacturados, y los países con tierra escasa y trabajo abundante (Asia Oriental) tienden a producir y exportar productos manufacturados intensivos en trabajo e importar productos intensivos en tierra y en habilidades. [22]

Pero este no es el final de la historia. La amplia consistencia de la teoría con los patrones comerciales no se traduce directamente en la conclusión política de que el libre comercio es mejor para cada país y el mundo. La teoría descansa en una serie de suposiciones tan limitantes de su dominio de aplicabilidad que nos lleva a cuestionarnos cómo podría haber sobrevivido tanto tiempo como la joya de la corona de la teoría económica. Aquí hay algunas de ellas.[23]

Externalidades ausentes

La teoría asume que no hay externalidades; en otras palabras, asume que los precios reflejan el verdadero valor económico, incluido el costo económico del daño ambiental y las ganancias económicas de la innovación de una empresa para otras empresas. La teoría es impulsada solo por lo que se incluye en los precios. Un país con estándares ambientales laxos producirá y exportará demasiado de algunos bienes, porque los precios no incluyen el daño ambiental (muertes por contaminación del aire ambiental, por ejemplo); y los países con estándares ambientales más altos importarán demasiado en relación con los precios que no incorporan el daño ambiental. Menos libre comercio podría beneficiar a ambos lados. De manera similar, el libre comercio puede llevar a que empresas que producen derrames (spillovers) positivos para otras empresas sean eliminadas por la competencia extranjera, porque sus precios no reflejan el valor oculto para otros en el mismo país. Asumir que no hay externalidades, por supuesto, limita toda la

22 Adrian Wood, 2017, "Variations in structural change around the world, 1985-2015: patterns, causes, and implications".

23 Esta sección se basa en Ian Fletcher, 2010, Free Trade Doesn't Work: What Should Replace It and Why, U.S. Business and Industry Council, Washington DC; y Vishnal Kishore, 2014, Ricardo's Gauntlet: Economic Fiction and the Flawed Case for Free Trade, Anthem Press. Gracias a Adrian Wood por los comentarios.

teoría del mercado libre, no solo la teoría de la ventaja comparativa.

Pleno empleo sostenido

La teoría asume el pleno empleo en todo momento, ignorando los "costos de transición" de una mayor exposición al comercio. Al asumir la permanencia del pleno empleo, evita enfrentar la disyuntiva (trade-off) entre entre las ganancias de bienestar del comercio y las pérdidas de bienestar por el desempleo o el empleo precario. Véase el epígrafe de Keynes. Implícitamente, la teoría se recuesta en la percepción de los consumidores, no de aquellos cuyos ingresos del trabajo (en lugar del capital) podrían estar amenazados por las importaciones sin restricciones. Es como si el "efecto Walmart" de los bienes de consumo importados baratos eclipsara completamente las pérdidas de empleo asociadas con el aumento de las importaciones de manufacturas (ahora amplificadas por la austeridad fiscal posterior a 2008).

La lentitud del "ajuste" del mercado laboral a los shocks comerciales, y a las recesiones, de lo que se asume en el consenso de globalización ha sido medida por David Autor, David Dorn y Gordon Hanson. Estudian los efectos de "el shock de China" que comenzó a principios de la década de 1990 en forma de una oleada de exportaciones manufacturadas hacia EE. UU. Encuentran que,

> "Junto con los pregonados beneficios para el consumidor derivados del comercio ampliado, hay costos de ajuste sustanciales y consecuencias distributivas... El ajuste en los mercados laborales locales es notablemente lento, con salarios y tasas de participación de la fuerza laboral que permanecen deprimidos y tasas de desempleo que permanecen elevadas durante al menos una década completa después de que comienza el shock de China... A nivel nacional, el empleo ha caído en las industrias estadounidenses más expuestas a la competencia de importaciones, como se esperaba, pero las ganancias de empleo compensatorias en otras industrias aún no se han materializado.[24]

Calculan que alrededor del 55 por ciento de las pérdidas de empleo en la manufactura estadounidense entre 2000 y 2007 fue causado por "la creciente exposición a la competencia de importaciones chinas", y 33 por ciento en el período anterior, 1990–2000.[25]

Más evidencia sobre la lentitud del ajuste del mercado laboral proviene de las cifras de desempleo de la OCDE. A partir de 2015, ocho años después del inicio de la crisis financiera global en 2007-08, unos 44 millones de personas querían trabajar estaban desempleadas, un 37 por ciento más que antes de 2007. La respuesta mainstream prescribe austeridad fiscal y recapacitación laboral. Esto es como decir, cuando 100 perros son conducidos a una habitación donde se han escondido 95 huesos y cinco emergen sin un hueso, "los cinco perros tienen habilidades insuficientes para encontrar huesos y necesitan más entrenamiento", en lugar de la respuesta keynesiana, "no hay suficientes huesos para el número de perros".

El aumento del comercio no impulsa el aumento de la desigualdad de ingresos

La teoría de la ventaja comparativa da cuenta de las ganancias agregadas (de consumo) del comercio y descuida las consecuencias distributivas. Para ver la importancia de esta negligencia, tomé un ejemplo de Ian Fletcher.[26] Un país que reduce las barreras comerciales, pasa a importar más ropa y exportar más aviones, en línea con su ventaja comparativa. Su PIB sube. Por cada millón de dólares de producción, los textiles requieren un trabajador de cuello blanco y nueve de cuello azul, los aviones requieren tres trabajadores de cuello blanco y siete de cuello azul. Así que la demanda de trabajadores de cuello blanco sube y la demanda de trabajadores de cuello azul baja; y sus salarios se mueven en la misma dirección. Pero la mayoría de los trabajadores son de cuello azul. Así que la mayoría de los trabajadores enfrentan una caída en sus condiciones laborales, aún a pesar de que el

24 David Autor, David Dorn y Gordon Hanson, 2016, "The China shock: learning from labor market adjustment to large changes in trade", NBER WP 21906, enero, www.nber.org/papers/w21906, énfasis añadido.

25 David Autor, David Dorn y Gordon Hanson, 2013, "The China syndrome: local labor market effects of import competition in the United States", American Economic Review, 103 (6): 2121-68, at 2139.

26 Ian Fletcher, 2017, Free Trade Doesn't Work, p. 109

PIB sube, todo gracias al libre comercio moviendose en línea con su ventaja comparativa. Dani Rodrik calcula que liberar el comercio en EE. UU. mueve cinco dólares a diferentes grupos por cada dólar de ganancia en el PIB.\(^{27}\)[27]

El comercio se equilibra

La teoría asume que el comercio permanece equilibrado entre los socios comerciales.[28] Se asume que el tipo de cambio se ajusta para que las diferencias de costos relativos (debido a diferencias entre países en sus dotaciones de factores relativas) se traduzcan en diferencias de precios relativos a través de las fronteras, lo que lleva a los productores que buscan ganancias a especializarse de acuerdo con la ventaja comparativa. Si los bienes con ventajas absolutas de un país (piensen en China) comienzan a inundar los mercados de otros (piensen en Brasil), los tipos de cambio se ajustarán lo suficiente para asegurar que más temprano que tarde la ventaja comparativa domine a la ventaja absoluta, y el comercio vuelva al equilibrio. (Analíticamente, el ajuste también podría ocurrir a través de cambios salariales y de precios. Pero estos son incluso más implausibles en el mundo moderno que los cambios en el tipo de cambio).

Subyacente a la invocación del tipo de cambio equilibrador hay una suposición de que el comercio internacional es básicamente trueque: los productores intercambian bienes entre ellos. El dinero es simplemente un medio de intercambio neutral, para reducir los costos de transacción. La suposición racionaliza la separación disciplinaria entre "comercio internacional", con sus especialistas, y "finanzas internacionales", con sus especialistas (en tipos de cambio, sistemas de pagos y mercados de capitales), con poca comunicación entre los dos.

La suposición de que el comercio internacional es básicamente trueque, y está equilibrado, elimina una dinámica fundamental de los mercados de divisas, una dinámica que explica por qué (1) un déficit comercial no necesariamente produce una devaluación del tipo de cambio, y (2) la variación del tipo de cambio no necesariamente restablece el comercio equilibrado (sin superávits o déficits de pagos).

Los tipos de cambio están determinados, no solo por los flujos relativos de bienes y servicios, sino también por flujos de capital, a menudo especulativos, no relacionados con la financiación del comercio. Los flujos de capital pueden y llevan los tipos de cambio lejos de los niveles en los que el comercio estaría equilibrado. Son impulsados por el comportamiento de rebaño basado en "conjeturas" sobre cómo ciertas "noticias" afectarán el comportamiento de los participantes del mercado financiero y, por lo tanto, la dirección de los movimientos de los precios de los activos, sobre los que se construye la especulación.[29]

Así que los países con alta inflación, altas tasas de interés y grandes déficits en cuenta corriente pueden experimentar apreciación de la moneda en lugar de depreciación (necesaria para reducir los déficits en cuenta corriente), a medida que se convierten en objetivos para los "inversores" del carry trade (especuladores), quienes compran la moneda doméstica con dinero prestado en otros lugares a bajas tasas de interés.[30]

27 Dani Rodrik, 1997, Has Globalization Gone Too Far?, Washington: Institute for International Economics, p. 30.

28 "En la teoría del comercio, es estándar asumir que el comercio está equilibrado". David Autor, David Dorn y Gordon Hanson, 2016, "The China shock: learning from labor market adjustment to large changes in trade", NBER WP 21906, enero, www.nber.org/papers/w21906, p. 12.

29 Para análisis de visión general del sistema financiero global y esfuerzos para "reformarlo", véase R. H. Wade, 2007, "A new financial architecture?", New Left Review, 46, julio-agosto, pp. 113-129; 2008, "Financial regime change?", New Left Review, 53, septiembre-octubre, p.5-22; Jakob Vestergaard, 2009, Discipline in the World Economy: International Finance and the End of Liberalism, Routledge.

30 Para análisis de visión general del sistema financiero global y esfuerzos para "reformarlo", véase R. H. Wade, 2007, "A new financial architecture?", New Left Review, 46, julio-agosto, pp. 113-129; 2008, "Financial regime change?", New Left Review, 53, septiembre-octubre, p.5-22; Jakob Vestergaard, 2009, Discipline in the World Economy: International Finance and the End of Liberalism, Routledge.

El Informe sobre Comercio y Desarrollo 2009, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), resume:

> "La lección más importante de la reciente [2008] crisis financiera es que los mercados financieros no 'fijan los precios correctamente'; sistemáticamente se exceden o se quedan cortos debido al manejo centralizado de la información, que es bastante diferente de la recolección de información de los mercados normales de bienes. En los mercados financieros, casi todos los participantes reaccionan de manera más o menos uniforme al mismo conjunto de 'información' o 'noticias', de modo que aumentan o reducen su exposición al riesgo casi al unísono. El mercado de divisas, en particular, causa resultados bastante diferentes de los previstos por la teoría, como una apreciación del tipo de cambio nominal en países que tienen altas tasas de inflación durante períodos considerables de tiempo."[31]

Empíricamente, sabemos que, desde la liberalización global de los flujos de capital a fines de los años setenta, los desequilibrios comerciales han persistido durante largos períodos, junto con una alta volatilidad en los tipos de cambio, que puede tener el efecto de sacudir economías, y personas, como yo-yos. Sin embargo, la teoría de la ventaja comparativa asume que el ajuste del tipo de cambio será el suficiente como para mantener el comercio equilibrado.

Las ganancias de eficiencia a corto plazo causan un mayor crecimiento a largo plazo

La teoría de la ventaja comparativa dice cómo los países pueden obtener ganancias de eficiencia reasignando sus recursos existentes al moverse hacia un comercio más libre. Guarda silencio sobre los efectos de la reasignación en el crecimiento a largo plazo. Si la reasignación resulta en que el país se mueve fuera de actividades ricas en rendimientos crecientes a escala, o en vínculos tecnológicos ascendentes y descendentes, o en ganancias de productividad debido a la proximidad física (un "ecosistema industrial"), puede dañar el crecimiento.

Tome el famoso ejemplo de Ricardo, que muestra que tanto Inglaterra como Portugal ganan al moverse hacia el libre comercio, resultando en que Inglaterra se especialice en textiles y Portugal en vino, siendo el consumo de ambos mayor en ambos países que en ausencia de comercio. Ese es el final de la historia de la ventaja comparativa. Pero por supuesto, ahora Inglaterra tiene la industria textil, con sus vínculos de spillover con la industria de las máquinas de vapor y las herramientas de máquina, que proporciona a Inglaterra una plataforma para ingresar a muchos otros sectores de vanguardia (estirando su ventaja comparativa). Portugal tiene el vino, cuya tecnología no ha cambiado durante cientos de años y cuyos vínculos con otros sectores son débiles. Bueno para Inglaterra, malo para Portugal. Y de hecho, décadas antes de que Ricardo escribiera, Inglaterra y Portugal habían cambiado a un comercio mayormente libre en estos productos. La prometedora industria textil de Portugal fue eliminada, y el capital inglés (muy móvil), incluido el de la familia de Ricardo, tomó el control de los viñedos de Portugal mientras sus propietarios se endeudaban con los bancos de Londres. [32]Portugal cayó rápidamente en las filas de los países más pobres de Europa. Ricardo sabía todo esto muy bien. Era un caballero inglés, financista y miembro del Parlamento, y su teoría de la ventaja comparativa era una máscara para avanzar en el interés nacional del emergente hegemon contra los demás.[33]

31 UNCTAD, 2009, Trade and Development Report 2009, p. 116, 127, referencias omitidas.

32 Ian Fletcher, 2017, Free Trade Doesn't Work, p. 114.

33 Para una descripción de cómo los estados occidentales hoy logran mantener su posición dominante en las organizaciones económicas internacionales y dirigir estas organizaciones para defender el gran consenso de globalización, véase R. H. Wade, 2013, "The art of power maintenance: how western states keep the lead in global organizations", Challenge, 56, 1, enero-febrero, pp. 5-39.

***

V. La globalización cuestionada: evidencia económica ambigua

Ahora nos enfocarnos más directamente en la evidencia empírica. Como se señaló, durante las últimas décadas, la globalización, incluido el comercio más libre y la movilidad del capital, ha llevado a una especialización productiva en línea con la teoría de la ventaja comparativa. Adrian Wood explica con referencia a 1985-2015,

> "En los países desarrollados con abundancia de mano de obra calificada, la manufactura se volvió más intensiva en esas competencias. En el Este de Asia, donde la tierra es escasa, la manufactura intensiva en trabajo se expandió, especialmente en China. En las regiones en desarrollo abundantes en tierra, sin embargo, la manufactura se estancó o declinó, mientras que en el Sur de Asia, escaso en tierras, la manufactura fue frenada por la baja alfabetización y la infraestructura débil.[34]

Sin embargo, este es un patrón empírico muy amplio sobre la intensidad factorial de la producción y las exportaciones. Los promotores del libre comercio y de más globalización hacen afirmaciones mucho más grandiosas y más normativas sobre supuestos beneficios que superan con creces los costos. Tienden a exagerar los beneficios del libre comercio y la globalización y subestimar los costos (incluso cuando se limitan a beneficios y costos materiales, como en el PIB, y especialmente cuando se extienden al empleo).

Vimos anteriormente cómo los promotores de la globalización, como la OMC y el Banco Mundial, tienden a atribuir "todas las cosas buenas" a los niveles crecientes de globalización económica. Recuerde al Banco Mundial diciendo: "la apertura al comercio internacional, basada en incentivos mayormente neutrales, fue el factor crítico en el rápido crecimiento de Asia Oriental". Sin ambigüedad: "Incentivos mayormente neutrales... fue el factor crítico". Nada en el estudio del Banco Mundial se acerca a validar esta afirmación. También, recuerde a la OMC diciendo que "la integración global... ha sido uno de los mayores contribuyentes al crecimiento económico y al alivio de la pobreza en la historia de la humanidad". Sin olvidar a Renarto Ruggiero, ex jefe de la OMC, declarando: "la integración comercial no es solo una receta para el crecimiento sino también para la seguridad y la paz, como la historia ha demostrado".

Los promotores de la globalización tienden a asumir que, aunque la globalización ciertamente trae más beneficios que costos, los intereses sectoriales afectados adversamente por la competencia internacional pueden presionar con éxito al estado (a menudo depredador) en búsqueda de menos globalización y más protección, a costa del "interés general o societal" más difuso (por lo tanto menos organizado). Así que los promotores de la globalización descalifican a sus críticos acusándolos de que no entienden la teoría o representan intereses creados.35

A modo de crítica, podemos comenzar con el punto de Paul Krugman: "Lo primero que necesitas saber es que casi todo el mundo exagera la importancia de la política comercial."36 Esto es una sorpresa viniendo de un economista que ganó el llamado Premio Nobel de Economía[37] por su trabajo en teoría comercial.

34 Adrian Wood, 2017, "Variation in structural change around the world, 1985–2015", resumen.

35 Esta sección se basa en Graham Dunkley, 2016, *One World Mania: A Critical Guide to Free Trade, Financialization and Global Integration*, Zed Books.

36 Paul Krugman, 2015, "TPP at the NABE", *New York Times*, 11 de marzo.

37 ¿Por qué "llamado"? Véase Philip Mirowski, "The neoliberal ersatz Nobel Prize", documento para presentación en la conferencia The Road from Mont Peierl II, diciembre de 2015. Krugman fue honrado por mostrar cómo el conocido fenómeno del mundo real de los rendimientos crecientes podría incorporarse en modelos formales de comercio, que anteriormente solo eran impulsados por la ventaja comparativa. Notable es que esta incorporación ocurrió tan recientemente, dado que desde principios del siglo XX los líderes empresariales competían construyendo compañías lo suficientemente grandes para reducir costos a través de economías de escala y velocidad lo suficiente como para establecer posiciones de monopolio.

Dani Rodrik afirma que,

> "Los países que lo han hecho bien en el período de posguerra son aquellos que han podido formular una estrategia de inversión doméstica para impulsar el crecimiento y aquellos que han tenido las instituciones apropiadas para manejar shocks externos, no aquellos que han confiado en la reducción de barreras al comercio y los flujos de capital"[38].

Francisco Rodríguez resume la literatura sobre el vínculo entre apertura y crecimiento, y encuentra que seis medidas principales de apertura están solo débilmente, si es que lo están, correlacionadas con el crecimiento (y la causalidad podría ir en ambos sentidos). Además, la mayoría de las aceleraciones del crecimiento no están correlacionadas con las aperturas comerciales.[39]

El crecimiento global ha caído constantemente cada década desde la década del 60, desde más del cinco por ciento anual en los 60s a menos del tres por ciento durante la década de 2000. Sin embargo, las medidas de integración económica entre economías nacionales muestran un aumento bastante constante durante estas décadas.

Muchos países en desarrollo tuvieron su crecimiento más rápido de la posguerra durante su período de "sustitución de importaciones" con comercio gestionado, que el consenso reinante de la élite considera que siempre es dañino para el interés nacional y global. El consenso ignora el mecanismo del comercio gestionado en Asia Oriental: la combinación de un fuerte estímulo a la exportación de ciertos productos y un fuerte estímulo a reemplazar importaciones en ciertos otros productos, complementado por un fuerte incentivo a invertir y reinvertir dentro del territorio nacional. El resultado fue que un comercio y unos flujos de capital muy regulados (hasta la década de 1990) ayudaron a generar un crecimiento inusualmente rápido y sostenido, lo que absorbió volúmenes crecientes de importaciones en los sectores menos protegidos. El régimen de incentivos restringía las importaciones de bienes de consumo (especialmente las de lujo), mientras facilitaba las importaciones de bienes de capital avanzados. El comercio estrictamente regulado estuvo acompañado de un rápido crecimiento del intercambio comercial.[40]

Sea lo que sea que uno concluya de estas tendencias, no puede ser que la liberalización comercial tienda a generar un crecimiento más rápido. Como máximo, de un aumento en la liberalización comercial podría esperarse que produzca un pequeño salto por única vez en el PIB, pero no hay evidencia de que genere de manera confiable un crecimiento más rápido.

En resumen, hay amplia evidencia a mano con la cual desafiar el gran consenso de la globalización. Junto con la crítica de la teoría de la ventaja comparativa, la evidencia sugiere que deberíamos considerar una línea de argumentación alternativa a la proposición central de la corriente principal: a saber, los costos agregados del nivel actual de integración comercial y de capital superan los beneficios; pero los intereses sectoriales, especialmente las CMN y las élites vinculadas al capital internacional, presionan a los estados para que siempre haya más apertura contra el "interés general" (definido no solo en términos de consumo sino también de empleo). Véanse las citas de Barnevik y Arnault anteriores. Los "acuerdos de libre comercio" como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y los tratados bilaterales de inversión (TBI), son un caso ejemplar.

De hecho, un momento definitorio en la muerte de "la nación" como una entidad de protección económica y social en EE. UU. llegó en 1992 con la firma del TLCAN, por el cual EE. UU., Canadá y México dieron un paso gigante hacia una sola unidad económica (de "integración superficial" a "integración profunda"). Los trabajadores estadounidenses

38 Dani Rodrik, 1999, *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Overseas Development Council, Policy Paper 24, Washington DC., p. 93.

39 F. Rodriguez, 2007, "Openness and growth: what have we learned?", DESA Working Paper 51, UN, agosto.

40 Robert H. Wade, 1990 (2004), *Governing the Market*, Wade, 1993, "Managing trade: Taiwan and South Kora as challenges to economics and political science", *Comparative Politics*, 25, 2, enero, pp.147-168; Wade, 1991, "How to protect exports from protection: Taiwan's duty drawback scheme," *The World Economy*, 14(3): 299-309.

emprendieron protestas masivas contra el tratado, pronosticando con precisión grandes pérdidas de empleos en casa, sin éxito. Barak Obama, antes de ser elegido presidente de EE. UU. en 2008, declaró,

> "... ciudades enteras han sido devastadas por los pactos comerciales. No creo que el TLCAN haya sido bueno para América, y nunca lo he creído."[41]

El TLCAN ha traído grandes ganancias materiales para los accionistas y altos ejecutivos de las CMN estadounidenses y canadienses y para sus contrapartes mexicanas dependientes. También ha estimulado la IED en México, y las exportaciones manufacturadas desde México. Pero el crecimiento de México ha sido lento desde la década de 1990, por detrás de la mayoría de los otros países de América Latina. Los salarios reales promedio han caído hasta el punto donde el salario real promedio en la Ciudad de México está por debajo del de Shanghái. En una encuesta reciente en México, solo el 20% de los encuestados creía que el TLCAN había sido bueno para los consumidores y empresas mexicanos. Un economista mexicano señaló,

> "como estrategia de desarrollo, debería haber llevado a un crecimiento sostenido más alto, generado salarios bien pagados y reducido la brecha entre México y los Estados Unidos. Se ha mantenido muy por debajo de lo que se esperaba."

Por supuesto, la culpa no es solo del TLCAN. El gobierno y el sector privado doméstico no han logrado aumentar la inversión en I+D, las regulaciones siguen siendo onerosas, y los bancos han prestado menos que sus contrapartes latinoamericanas, dejando a las pequeñas y medianas empresas luchando por el crédito.[42]

***

VI. La globalización en cuestión: la evidencia política es ambigua

La discusión del TLCAN nos lleva a los efectos políticos de la liberalización comercial y la movilidad del capital. El punto central es que a medida que los agentes económicos privados dominantes se desvincularon de sus mercados domésticos, los accionistas y altos ejecutivos de las CMN perdieron la idea de pertenecer a una nación, la idea de una solidaridad básica con su gente, incluidos los empleados, porque sus ventas y ganancias ya no dependían principalmente del mercado doméstico. Como dice Robert Blecker,

> "Aunque la economía estadounidense ha estado ejecutando grandes déficits comerciales que representan pérdidas netas de empleos en industrias comerciables, las corporaciones con base en EE. UU. no tienen tales grandes déficits y se han beneficiado inmensamente de sus operaciones extranjeras."[43]

Los estados occidentales bajo una fuerte influencia de los grupos de presión empresariales no han estado dispuestos a proteger al público de los bienes y servicios producidos en países de mano de obra barata; justificando su falta de voluntad por la fe en que la globalización, en particular, el libre comercio y la inversión, beneficiará a "todas las familias (trabajadoras)" a largo plazo.[44]

41 Citado en S. Thornton, 2008, "Trade pact smolders in fiery campaign", AFR, 31 de marzo, www.afr.com.

42 A. Ahmed y E. Malkin, 2017, "Mexico doesn't feel like winner in trade deal", New York Times (International), 6 de enero, p. 1.

43 R. Blecker, 2005, "International economics after Robinson", en B. Gibson (ed), The Economics of Joan Robinson: A Centennial Celebration, E. Elgar Publishing, p. 341.

44 Luiz Carlos Bresser-Pereira, "The political crisis of globalization", http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=6723

Una caricatura en el New York Times capta el punto indirectamente. Un jet privado aterriza en un aeropuerto, se despliega la alfombra roja, baja por la pasarela el director ejecutivo, que declara a su acompañante,

> "¿Por qué deberían mis impuestos pagar carreteras y puentes?... ¿Cuando realmente no los uso?"

La caricatura ilustra que los ricos ahora tienen tanto ingreso y riqueza en relación con el resto de la población que pueden vivir efectivamente en órbitas bastante separadas de las de la gran mayoría, libres de los aspectos negativos de la globalización, y dar forma a la política pública a su gusto en temas donde sus preferencias divergen de las del votante mediano.[45]

La tecnología, particularmente la tecnología de la información y comunicación (TIC), probablemente representa una parte mayor de las pérdidas de empleo en la manufactura occidental que las importaciones de sitios de mano de obra barata.[46] Pero lo que importa para los efectos políticos, es la percepción; y es más fácil para aquellos desplazados desde empleos manufactureros bien pagados a empleos de servicios de bajos salarios o al desempleo, culpar a los extranjeros y países extranjeros por su dificultad que culpar a la tecnología amorfa o a los robots inanimados.

La erosión de la idea de la nación como una entidad de solidaridad económica (que continúa desde la década de 1980) ha ido de la mano con un segundo efecto negativo de la globalización, a saber, la erosión de los partidos y movimientos de centroizquierda en todo Occidente. Frente a la ideología de la globalización triunfante, la Centroizquierda ha intentado durante mucho tiempo competir con la Derecha (a) adoptando políticas económicas neoliberales similares de desregulación, liberalización, privatización, menospreciando "la nación" como unidad económica, a diferencia de Trump, mientras (b) se diferenciaba de la Derecha en temas "sociales" (o "morales") como el aborto, la igualdad de género y los derechos de los homosexuales. La estrategia ha tenido un éxito limitado, especialmente desde la crisis financiera de 2007-08. Estos temas "sociales" no son convincentes para las mayorías electorales, mientras que los temas centrales de empleo, protección de ingresos y protección social son convocantes. Sin embargo, en este terreno la Centroizquierda apenas se diferencia de la Derecha promotora de bajos impuestos bien financiada.

Un tercer efecto político de la globalización es que, al no encontrar consuelo en la centroizquierda, aquellos que se sienten perjudicados o incluso humillados, al ver a su alrededor a unos pocos ricos acumulando enormes fortunas y viviendo con lujos y, al mismo tiempo, observar que el Estado brinda ayuda a minorías e inmigrantes financiada con sus impuestos, buscan refugio en personas y partidos que hablan el lenguaje de “la nación”, es decir, de “gente como nosotros”, y que prometen apoyar al pueblo y no a las élites —incluso cuando ven que el líder multimillonario nombra a otros multimillonarios en su gabinete-.

Como se señaló antes, este patrón general está bien establecido en las elecciones de todo el mundo desarrollado tras las crisis financieras, y no es exclusivo de la reciente elección en Estados Unidos.

45 Martin Gilens, 2014, *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*, Princeton University Press. Y para no perderse, Keith Olbermann,

46 Separar el peso causal de la "globalización" y la "tecnología" en el empleo, los salarios y las condiciones de trabajo es difícil porque están tan interrelacionados. La deslocalización de la manufactura aumenta la oferta de personas que buscan empleo en trabajos del sector servicios, y la difusión de la tecnología de la información facilita que las empresas externalicen muchas tareas de baja calificación, como administrar la cafetería, el mantenimiento de edificios, la seguridad, la recepción del hotel, a subcontratistas de bajos salarios. Véase Eduardo Porter, 2017, "How domestic outsourcing hurts workers", *New York Times (International)*, 2 de marzo, p. 10.

***

VII. ¿Por qué los economistas han estado tan comprometidos con el libre comercio y la globalización?

¿Por qué la gran mayoría de los economistas profesionales, especialmente en la academia y en organizaciones internacionales dominadas por Occidente como el Banco Mundial y el FMI, han estado comprometidos con la política de libre comercio, menospreciando las debilidades teóricas y empíricas para permanecer así?

La enseñanza de la economía en casi todas las universidades del mundo occidental, y en gran parte del mundo en desarrollo, socializa a los estudiantes en la creencia de la corrección del paradigma del "mercado", y cuanto más "rigurosa" es la formación, más completamente socializados se vuelven.[47] El paradigma se centra en la competitividad de precios, mercados laborales libres, precios flexibles, libre comercio internacional, como la clave para la competitividad nacional. Trata al sistema de mercado como "auto-organizado" y a las empresas como esencialmente pasivas excepto por la tarea de competir por precios. Trata la tecnología como algo externo a la producción, como un insumo que las empresas pueden comprar en el mercado. No contiene un proceso incorporado de innovación, ninguna concepción de un "ecosistema industrial" de empresas compitiendo y cooperando entre sí.[48] Con todas estas cosas eliminadas, la cultura de la profesión eleva la creencia en la ventaja comparativa y el libre comercio como la prueba de fuego de la competencia para ser economista, como sugiere la cita anterior de Krugman.

El paradigma del mercado se ajusta a la visión del mundo "conservadora", que ve el mercado como 'natural' y el reino de la 'libertad', el Estado como artificial y el reino de la coerción (a menudo coerción depredadora). Esta visión del mundo no es solo cognitiva ("cómo funciona el mundo"), sino intensamente normativa ("cómo debería funcionar el mundo", "el orden correcto de la sociedad").[49] En el paradigma del mercado, el papel del gobierno se limita a "corregir los fallos del mercado"; por lo que las "intervenciones" estatales en el mercado tienen que justificarse cuidadosamente caso por caso. Muchos conservadores aceptan el caso de los impuestos para frenar algunas "externalidades", como los impuestos a la contaminación para desalentar a los agentes privados de contaminar el ambiente. Algunos, incluso, favorecerían un impuesto a las emisiones de carbono, pero nunca apoyarían la regulación de las emisiones (como en el Plan de Energía Limpia de Obama).[50]

47 Como un ejemplo, G. Racko, et al., 2017, "Economics education and value change", Academy of Management Learning and Education, enero.

48 La Crisis de 2008 y la Larga Recesión resultante, y la experiencia de tomar cursos de pregrado en economía que no mencionaban estos eventos, impulsaron a tres estudiantes de la Universidad de Manchester en 2011 a formar la Sociedad de Economía Post-Crash para explorar cómo conseguir una gama más amplia de enfoques en el plan de estudios. El movimiento se ha extendido a 43 campañas estudiantiles en 15 países. Está unificado en torno al impulso de cambiar la economía de un área de no acceso público, ocupada por una pequeña minoría de la población que habla el lenguaje de la profesión; y en torno al impulso de introducir más pensamiento crítico, más evaluación, en los exámenes, que actualmente se componen principalmente de preguntas de opción múltiple para ser respondidas sobre la base del aprendizaje de memoria repetido bajo vigilancia. Los tres estudiantes originales han escrito un libro, reseñado por Aditya Chakraborty, 2017, "The Econocracy review – how three students caused a global crisis in economics", The Guardian, 9 de febrero, https://www.theguardian.com/books/2017/feb/09/the-econocracy-review-joe-earle-cahal-moran-zach-ward-perkins. Véase también A. Chakraborty, 2013, "Mainstream economics is in denial: the world has changed", Guardian, 28 de octubre, en: http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/oct/28/mainstream-economics-denial-world-changed

49 Para una disciplina tan fuertemente normativa, es paradójico que la economía sea una zona libre de ética, carente de enseñanza relevante, revistas, boletines, conferencias o incluso códigos profesionales (estos últimos hasta muy recientemente, y luego muy parciales). Véase G. DeMartino y D. McCloskey (eds.), 2016, The Oxford Handbook of Professional Economic Ethics, Oxford University Press; y E. Fullbrook, 2016, Narrative Fixation in Economics, World Economics Association Books.

50 M. Feldstein, T. Halstead, N.G. Mankiw, 2017, "A conservative case for climate action", New York Times (International), 10 de febrero.

En resumen, la creencia consensuada en el libre comercio proviene de la creencia cognitiva y normativa más amplia, inculcada en la educación económica, de que la clave del desarrollo económico reside en mejorar el alcance y las instituciones del intercambio. El gobierno debería fortalecer los derechos de propiedad, fomentar el estado de derecho, y hacer lo necesario para alinear los precios domésticos con los precios internacionales (lo que significa, libre comercio); y luego, habiendo puesto la estructura de incentivos correcta en su lugar, apartarse del camino, permitiendo que la estructura de producción surja como resultado de las decisiones de inversión con fines de lucro de las empresas privadas, domésticas y extranjeras por igual.

El dominio del paradigma del mercado apenas ha sido desafiado por la nueva fase del capitalismo asociada con el hipercrecimiento del sector financiero y turboalimentada por las TIC. Los fondos de inversión y los accionistas presionan a las empresas para que den prioridad a objetivos de éxito como ganancias, dividendos y precios de las acciones; y para trasladar la producción a sitios más baratos en el extranjero, utilizando fondos invertibles en casa para recomprar acciones (para impulsar los precios de las acciones), a diferencia de invertir en I+D y capacitación. Los mercados de valores ahora tienden a recompensar los dividendos y las recompra de acciones, no la inversión.[51],[52]

Vemos los impactos del paradigma del mercado en la fractura de la Unión Europea y la Eurozona, atrapadas por la convicción de Alemania y otros del noroeste de Europa, acerca de que su propio éxito económico se debe a su devoción al paradigma del mercado, costos y precios flexibles, pequeños déficits presupuestarios, baja inflación y servicios públicos privados. Instan a los países periféricos a seguir sus pasos, con austeridad fiscal, desregulación del mercado laboral y privatización. Pasan por alto el punto de que su propio éxito económico proviene de un sistema de producción y empleo muy diferente al que existe en la mayor parte de la periferia (Grecia, Portugal y el sur de Italia, por ejemplo).[53]

Tanto el contraste en el desempeño económico dentro de la Unión Europea como mi crítica a la agenda de globalización pueden entenderse en términos del paradigma de 'producción' mucho menos favorecido. Así como Ricardo es el germen del paradigma del mercado, Charles Babbage es la fuente del paradigma de la producción, en la forma de su libro de 1832, On the Economy of Machinery and Manufacturers.[54] Sus sucesores incluyeron a Alfred Marshall, Allyn Young, Edith Penrose y George Richardson. Es una apuesta justa que la mayoría de los estudiantes de doctorado en economía en las universidades anglosajonas nunca han oído hablar de estas personas, y mucho menos las han leído.[55]

El paradigma de la producción dice que el mecanismo central sobre cómo las economías se transforman (o no), reside en la combinación de capacidades de producción, organización empresarial y gobernanza económica; o lo que Michael Best llama el "tríada de

51 William Lazonick, 2014, "Profits without prosperity", Harvard Business Review, septiembre; OECD, 2015, Business and Financial Outlook, París.

52 Para una discusión de cómo el profundo compromiso normativo de los economistas mainstream con el paradigma del mercado los cegó a la acumulación de las causas de la Crisis de 2008 y la posterior Gran Recesión, véase R. H. Wade, 2016, "Economists' ethics in the build-up to the Great Recession", capítulo 15 en G. DeMartino y D. McCloskey (eds.), The Oxford Handbook of Professional Economic Ethics, p.268-292.

53 R. H. Wade, 1982, "Regional policy in a severe international environment: Politics and markets in South Italy," Pacific Viewpoint, 23(2), octubre: 99-126; Wade, 2012, "Greece, breaking the doom loop", Le Monde Diplomatique (English), blog, 6 de julio.

54 A Babbage se le atribuye la invención de la calculadora mecánica y de cabildear a favor de la ingeniería de alta precisión necesaria para construir tales máquinas, y ser uno de los primeros en inferir principios generales de producción efectiva a partir de la observación cercana, lo que los economistas inspirados por Ricardo no hicieron.

55 Sobre la adopción total del paradigma del mercado por parte del Banco Mundial a partir de la década de 1980, y el alejamiento de los objetivos de la ayuda para impulsar las capacidades de producción de los países prestatarios, incluida la infraestructura material, véase R. H. Wade, 2015, "Agenda change in western development organizations: from hard production to soft, timeless, placeless policy", Lahore J. of Economics, 20: SE, septiembre, pp. 1-12.

capacidades".[56] Las economías con alta capacidad giran en torno a una densidad suficiente de empresas "emprendedoras" que extraen I+D básica y aplicada o ideas de producción y marketing de las CMN con sucursales en la economía en cuestión, hacia la innovación en productos, procesos, organizaciones y marketing. Estas empresas emprendedoras no emergen por sí mismas como un resultado natural de un mercado que funciona bien. Su propio desarrollo de capacidad interna requiere un ecosistema más grande de finanzas, habilidades y asociaciones de ciencia y tecnología; que depende de la confianza en las interacciones sociales, y por lo tanto de la proximidad física y/o cultural. El gobierno (nacional o regional) es el organizador, el custodio de la infraestructura necesaria para apoyar este ecosistema. La "estabilización macro" tiene un papel de apoyo, no de impulso.

Ejemplos bien conocidos son la Ruta 128 de Boston, Silicon Valley, la Tercera Italia, y la mittelstand de Alemania y las pequeñas y medianas empresas organizadas de manera similar (menos de 500 empleados) en Austria, Dinamarca, Finlandia, Países Bajos, Suiza.[57] La transformación más espectacular de todas es Singapur, que, como Irlanda y Malasia, invitó agresivamente a las CMN, aunque, a diferencia de esos casos, desarrolló cuidadosamente la capacidad nacional para atraer más producción y tecnología compleja desde las sedes corporativas a las divisiones operativas locales en Singapur, para trasladarlas desde allí hacia las empresas nacionales.

Desde este punto de vista, el argumento estándar de que: "está bien, en términos del[58] interés nacional, que las empresas deslocalicen su producción 'escalable (scale-up)' siempre que las 'empresas innovadoras (startups)' y su conocimiento se queden en casa" es erróneo, porque (a) la innovación depende de la la experiencia en la producción, del "aprender haciendo", y (b) las etapas de expansión ("scale-ups") de la producción son las que generan empleo, no las startups.

La performance económica de Alemania, en particular sus grandes superávits comerciales, proviene del sistema de producción diseñado en el paradigma de la producción, combinado con el pacto de larga data entre el gobierno, las empresas y los trabajadores para contener los salarios y la demanda doméstica.

Gran Bretaña, por otro lado, es un triste ejemplo de las consecuencias de seguir el paradigma del mercado. La manufactura británica (con excepciones) fue lenta (en comparación con el noroeste de Europa) al introducir el sistema de piezas intercambiables, la cultura de la "mejora continua", los incentivos de recompensa a los trabajadores participándolos de las ganancias, en la organización del trabajo basada en equipos multihabilidad, en la separación mínima entre gerentes y trabajadores, y en realizar una gran inversión en educación vocacional. Gran Bretaña permaneció estancada con sistemas de incentivos a destajo (piece rate), clasificaciones de trabajos

56 Esta sección se basa en Michael Best, próximo (2017), How Growth Happens: The Economics You Were Never Taught, Princeton University Press.

57 Para el papel de las agencias del gobierno de EE. UU. en la formación de redes centradas en la innovación de empresas que compiten y cooperan, véase R.H. Wade, próximo (2017), "The American paradox: ideology of free markets and practice of directional thrust", Cambridge J. Economics.

58 Véase Andrew Grove, 2010, "Andy Grove: how American can create jobs", BloombergBusinessweek,
1 de julio. https://www.bloomberg.com/news/articles/2010-07-01/andy-grove-how-america-can-create-jobs. Grove fue cofundador y CEO de Intel. Dice, "Como sucedió con las baterías, abandonar la manufactura 'de commodity' de hoy puede sacarte fuera de la industria emergente de mañana... Nuestra creencia
económica fundamental, que hemos elevado de una convicción basada en la observación a una verdad incuestionable, es que el mercado libre es el mejor de todos los sistemas económicos, cuanto más libre, mejor... [La evidencia de que esto no es cierto] está frente a nuestros ojos desde la evidencia que muestra el desempeño de varios países asiáticos en las últimas décadas. Estos países parecen entender que la creación de empleo debe ser el objetivo número 1 de la política económica estatal. El gobierno juega un papel estratégico en establecer las prioridades y disponer las fuerzas y organización necesarias para lograr este objetivo. En un estudio exhaustivo del desarrollo industrial de Asia Oriental, Robert Wade de la London School of Economics encontró que estas economías lograron un desempeño económico que rompió precedentes durante los años 70 y 80 en gran parte debido a la efectiva participación del gobierno apuntalando al crecimiento de las industrias manufactureras."

rebuscadas, separación jerárquica tajante entre gerentes y trabajadores, incluso cuando sus empresas manufactureras perdían cada vez más participación de mercado.[59] A modo de compensación, el gobierno emprendió una política industrial ad hoc con subsidios, concesiones fiscales e infraestructura material impulsada, no por una estrategia nacional o regional, sino por cálculos electorales y un intenso cabildeo en las sombras.

Los fabricantes británicos de automóviles fueron aplastados por empresas extranjeras que ensamblaban en Gran Bretaña, que importaban dos tercios de sus partes y componentes en lugar de producirlos domésticamente. El gobierno británico hizo poco para alentarlos a profundizar su producción en Gran Bretaña, argumentando, en acuerdo con el espíritu del paradigma del mercado, "Si pueden obtener partes más baratas en otro lugar, entonces deberían hacerlo". Los gobiernos japonés, coreano y taiwanés habrían tenido una mentalidad más desarrollista.

El bajo nivel de productividad por hora trabajada en Gran Bretaña, en relación con sus pares (un poco más de tres cuartos de los niveles de EE. UU., Alemania y Francia, aproximadamente el mismo nivel que Italia, y estancado desde 2007) ha sido sujeto a muchas investigaciones y preocupaciones. Las conclusiones típicamente apuntan a: (1) mala infraestructura (calificada por la OCDE como la segunda peor en el G7); (2) baja inversión en I+D (al 1.7 por ciento del PIB en I+D privada y pública, muy por debajo del promedio de la OCDE, y muy por debajo de los líderes de la OCDE con más del 3 por ciento del PIB); y (3) una población relativamente poco calificada, que no puede impulsar la productividad hacia adelante.[60]

Sospechosamente soslayados como causas de la baja productividad de Gran Bretaña están que: (4) Las empresas británicas han invertido relativamente mucho en el extranjero en lugar de en casa durante dos siglos (lo contrario en Alemania, Japón, Corea del Sur). (5) La economía se ha vuelto dominada por las finanzas, con sus demandas de que las empresas británicas den prioridad a objetivos de éxito como ganancias, dividendos y precios de las acciones; y utilicen fondos invertibles en casa para recomprar acciones para impulsar los precios de las acciones. Las finanzas también han tenido un efecto retrógrado en la economía "real", atrayendo a personas altamente calificadas a trabajar en el sector ofreciendo remuneraciones muchas veces superiores a las disponibles en otros lugares. (6) Los capitanes de industria de Gran Bretaña y sus magnates financieros son celosos campeones del paradigma del mercado. Así que despreciaron el documento verde del gobierno sobre la estrategia industrial publicado a principios de 2017, argumentando que la solución al problema de la baja productividad británica no es la "estrategia industrial" sino los recortes en las regulaciones, a pesar de que las medidas de la OCDE muestran que la regulación del mercado laboral y de productos de Gran Bretaña es baja y aproximadamente la misma que en EE. UU.[61]

Enfatizar los costos en los últimos tres puntos desafiaría el núcleo del paradigma del mercado de una manera que no lo haría poner el hincapié en los primeros tres. Mientras tanto, toda la atención está en los costos del Brexit, que serán pequeños en comparación con la pérdida por la baja productividad.

59 Véase los dramáticos contrastes entre la organización en una fábrica de propiedad británica en Gran Bretaña y una de propiedad japonesa haciendo productos similares, en Ronald Dore, 1973, _British Factory-Japanese Factory: The__Origins of National Diversity in Industrial Relations, George Allen & Unwin, Londres.

60 Martin Wolf, 2017, "The productivity challenge to the British economy", *Financial Times*, 27 de enero.

61 Nicholas Oulton, 2017, "Productivity puzzle meets delusions of adequacy", carta, *Financial Times*, 8 de febrero.

***

Conclusiones

Puede ser que,

> "El presidente Trump, animado por motivos privados aún no revelados, quiera lograr un eje ruso-estadounidense que debilitaría a la OTAN, destruiría la Unión Europea y dominaría un continente reducido a fragmentos nacionales políticamente disfuncionales... Operando bajo la rúbrica 'América Primero', Donald Trump ha convertido instantáneamente a EE. UU. en un Estado fuera de la ley. Las reglas acordadas internacionalmente sobre comercio, territorios, refugiados, clima y desarme son, al parecer, para ser tratadas como ya no vinculantes para América."[62]

El problema es que etiquetar a Trump como "populista" suele ir acompañado de una condena automática de todo lo que él apoya. Aquí está Philip Stephens del Financial Times:

> "Sin embargo, nadie debería pretender que los populistas tienen las respuestas. El proteccionismo empobrece a todos." [63]

Como en todos los comentarios del Financial Times, deja sin definir el término "proteccionismo", invitando al lector a suponer que significa algo cercano a la autarquía, es decir, un régimen comercial obviamente estúpido.

He aprovechado el escepticismo de Trump respecto al libre comercio como una excusa para cuestionar el estatus de joya de la corona que se le otorga a la teoría de la ventaja comparativa y a la supuestamente rigurosa y empíricamente bien fundamentada política del libre comercio como la mejor opción tanto para cada país como para el mundo. La creencia dominante de que todos los países deberían practicar un comercio libre o casi libre, y de que el propósito de los "acuerdos de libre comercio" y de organizaciones internacionales como la OMC (Organización Mundial del Comercio) es orientar las políticas públicas hacia un comercio más libre —y hacia una integración económica más profunda en general— puede cuestionarse por varias razones expuestas en las secciones IV–VI, que no se repiten aquí.

La respuesta estándar a estos desafíos es:

> "La política debe apuntar a los problemas directamente, y no usar el proteccionismo. La disyuntiva entre el libre comercio y el empleo debe manejarse con más protección social y más capacitación en habilidades, manteniendo (o profundizando) el libre comercio y la integración. Esto es lo mejor para todos."

Pero, ¿qué pasa si estas respuestas políticas apenas se materializan? La política dominada por el interés monetario trabaja fuertemente en su contra, como vemos con el raquítico sistema de protección social de EE. UU.

El gobierno británico ofrece otro ejemplo. Poco después de que Theresa May se convirtiera en Primera Ministra del gobierno Conservador a mediados de 2016, declaró en la conferencia del Partido Conservador:

> "Nuestra economía debería funcionar para todos, pero si su salario se ha estancado durante varios años seguidos y los gastos fijos siguen subiendo, no parece que esté funcionando para usted."

Ella tenía razón. Pero su gobierno heredó —y, fundamentalmente, mantuvo— planes fiscales y de prestaciones que tienen el efecto opuesto: dan recortes fiscales sustanciales a los relativamente acomodados y dan recortes sustanciales en las prestaciones a las personas en edad de trabajar. Como dice Martin Wolf:

62 Joseph O'Neill, 2017, "The case for putting Brexit on hold", *Guardian*, 10 de febrero, p. 29.

63 Philip Stephens, 2017, "Why the liberal order is worth saving", *Financial Times*, 10 de febrero, p. 11.

> "El gobierno ha decidido dar mayor prioridad... a los más acomodados que a los relativamente menos favorecidos." [64]

En resumen, crear un campo de juego nivelado no garantiza que los jugadores se presenten a jugar. Crear instituciones de comercio efectivas, bajo condiciones de libre comercio, no inclina la tríada producción–organización empresarial–capacidad de gobernanza económica, hacia la innovación y la expansión de las actividades de mayor valor agregado. El Estado puede desempeñar un papel crucial para asegurar lo segundo, incluso, gestionando el comercio como parte de una estrategia de inversión más amplia.

Pero antes, debemos despojarnos del desprecio con el que se descarta el comercio regulado bajo la etiqueta de "proteccionismo".

Todos los acuerdos interestatales implican algún sacrificio de autonomía nacional. Los acuerdos sobre salud, medio ambiente, derechos humanos, refugiados, desarrollo, evasión fiscal, impuestos progresivos máximos, y similares, tienen un alto potencial de beneficios mutuos entre los estados firmantes; deberían fomentarse bajo el espíritu del "internacionalismo cooperativo".

En cambio, los acuerdos de liberalización en materia de comercio, inversión, movilidad de capitales y otros ámbitos económicos y financieros suelen tener efectos más amplios y ambiguos sobre las estructuras de producción, empleo y distribución del ingreso en las que viven las poblaciones nacionales.

Estos acuerdos expresan el espíritu de la "globalización integradora", que alienta a los gobiernos a mejorar las condiciones de los mercados en sus países, eliminar los límites a los flujos económicos transfronterizos y permitir que las estructuras productivas y de empleo se desarrollen libremente, basadas en la competencia entre empresas nacionales y extranjeras guiadas por la búsqueda de lucro privado.

El libre comercio es, la mayoría de las veces y en la mayoría de los sectores, una regla práctica sensata. Lo es porque las ganancias de eficiencia suelen ser reales —aunque la teoría de la ventaja comparativa las sobregeneraliza—, y además constituye una regla más simple, tanto para los Estados como para los acuerdos internacionales, en comparación con las reglas del comercio regulado.

Sin embargo, el argumento aquí desarrollado sobre producción y empleo, en el contexto del crecimiento económico (más que de la eficiencia estática en el uso de recursos), sugiere que los acuerdos interestatales, incluidas las normas de la OMC, deberían revisarse para permitir más liderazgo y acompañamiento del mercado por parte de los gobiernos —a veces orientando la estructura productiva hacia actividades que el sector privado no emprendería por sí solo, y otras veces, apoyando iniciativas privadas en curso para ayudar a que escalen.

Esto contrasta con la situación actual, en la cual la OMC restringe el uso de instrumentos clave para los países en desarrollo en sus esfuerzos por mejorar su estructura productiva nacional —como aranceles, barreras no arancelarias y subsidios directos a la industria—, mientras permite instrumentos útiles para los países avanzados en su esfuerzo por desarrollar nuevas actividades en la frontera tecnológica mundial, como los subsidios a la I+D.

En términos simples, la OMC es un mecanismo de mejora industrial para los países avanzados y de degradación industrial para los países en desarrollo.

El presidente Trump, sin duda, no pretende que su escepticismo sobre el libre comercio beneficie a los países en desarrollo, pero abre la posibilidad de que otros modifiquen las reglas internacionales hacia un mayor "espacio de política"

64 Martin Wolf, 2017, "May's policies make a mockery of her rhetoric", *Financial Times*, 10 de febrero, p. 11.