

Las bases de los TLC

EDUARDO SARMIENTO PALACIO

Director del Centro de Estudios Económicos de la Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito.

eduardo.sarmiento@escuelaing.edu.co

Cuando la iniciativa del TLC empezó a discutirse en el gobierno de Clinton, se consideraba que el libre mercado era una bendición que favorecía a todos los participantes. De acuerdo con el principio de ventaja comparativa, esperaban que la reducción de los aranceles y el libre movimiento de capitales propiciaran una elevación de la productividad y los salarios que favorecieran a los dos socios. Se suponía que la producción de bienes de ventaja comparativa garantizaba la demanda y conducía a la solución más eficiente.

La experiencia de la apertura en Colombia contravirtió la creencia. El país tiene ventaja comparativa en productos que carecen de demanda externa. La desregulación arancelaria provocó una confrontación de las actividades de ventaja comparativa en la industria y la agricultura, y no tuvo una contraprestación en las actividades protegidas. Los costos superaron con creces los beneficios y se manifestaron a todos los niveles. En los veinte años que siguieron a la adopción de la apertura la economía colombiana experimentó el menor crecimiento del siglo, las tasas de desempleo más altas y un gran retroceso en la distribución del ingreso.

A escala mundial también se confirmó que el libre comercio no es un intercambio neutral de bienes de ventaja comparativa, sino una confrontación por productos comunes. La competencia para aumentar las exportaciones colocó los salarios por debajo de la productividad y amplió la brecha entre trabajadores calificados y no calificados. La nivelación de los sala-

rios se hizo a la baja. En todos los países disminuyó la participación del trabajo en el PIB, se dispararon las ganancias empresariales y se ampliaron las desigualdades de ingresos.

El desbalance no sólo acentuó las desigualdades sino que interfirió en el crecimiento y la estabilidad mundiales. Los bajos ingresos del trabajo y las enormes ganancias del capital dieron lugar a un exceso de ahorro que quebró el orden económico internacional. Y como la población no está en capacidad de adquirir los bienes que puede elaborar, la economía evoluciona por debajo de sus posibilidades en materia de producción y empleo, y queda expuesta a una gran inestabilidad. La resistencia a aceptar esta realidad y enfrentarla consti-

A escala mundial también se confirmó que el libre comercio no es un intercambio neutral de bienes de ventaja comparativa, sino una confrontación por productos comunes.



tuye la principal explicación de la recesión de 2008 y de la posterior recaída.

EURO

La mejor ilustración está en la Unión Europea. El euro tuvo entre sus creadores y defensores a los más distinguidos pensadores económicos, y pretendía ser la pieza perfecta para consolidar una integración entre países tan perfecta como la existente dentro de ellos. El sistema opera con una moneda única, un banco central conjunto y reglas económicas homogéneas de comportamiento. Durante mucho tiempo apareció como el modelo que debía extenderse a todo el universo y regir el orden económico internacional.

Lamentablemente, la organización giró en torno al más puro fundamentalismo de mercado. Basados en la misma teoría de ventaja comparativa de Ricardo de principios del siglo XIX, dieron por hecho que el comercio y las exportaciones son determinados por las actividades de ventaja comparativa, independientemente del nivel de desarrollo y la competitividad de las naciones. Así, las economías con menores productividades absolutas, como Grecia, España, Portugal e Italia, están en las mismas condiciones de Alemania para equilibrar la balanza de pagos y el pleno empleo.

En este contexto, la recuperación de Europa ha girado totalmente alrededor de la austeridad en forma de represión salarial y recorte de política fiscal. Luego de cinco años, el resultado es un completo fracaso. En la actualidad, más de la mitad de Europa se encuentra en recesión.

Se incurrió en las concepciones macroeconómicas dominantes que establecen que los países pueden lograr la estabilidad cambiaria y el pleno empleo dentro de cualquier régimen con políticas fiscales o monetarias. El diagnóstico es equivocado cuando la recesión se

origina por la pérdida de la competitividad externa, la cual aumenta el déficit en cuenta corriente, como ocurre en Grecia, España, Portugal e Italia. Las políticas expansivas reactivan la producción a cambio de elevar el endeudamiento y los déficits en cuenta corriente, en tanto que las contractivas reducen los déficits en cuenta corriente y el endeudamiento a cambio de acentuar la recesión.

INTERCAMBIO COMERCIAL DE PRODUCTOS COMUNES Y DIFERENTES

La explicación más simple de las relaciones comerciales se presenta en un modelo de dos sectores y un factor de producción: el trabajo. En este modelo, el intercambio se puede expresar como la igualdad entre las productividades y los salarios reales en las dos regiones¹. Si los bienes producidos son los mismos y tienen los mismos precios, la relación de las productividades debe ser igual a las relaciones de salarios. Si una región experimenta un incremento de la productividad con respecto a la otra, los salarios relativos de ésta deben disminuir en la misma proporción.

Supongamos por un momento que en la primera región (A) opera un aumento en la productividad con respecto a la segunda (B), como ocurrió entre Alemania y el resto de Europa. Si los salarios entre A y B no se modifican o disminuyen, como sucedió en los últimos diez años en Europa, las igualdades entre las productividades y los salarios dejarían de cumplirse y sólo se podrían restaurar si los precios en la región A son menores que los de la región B. En tales condiciones, se generaría un superávit en cuenta corriente en la primera y un déficit en la segunda que quebraría el equilibrio mundial. La región B experimentaría una deficiencia de demanda efectiva que la precipitaría en recesión, con

1. En términos algebraicos se tendría:

$$\frac{W_A}{P_A} = v_A$$

$$\frac{W_B}{P_B} = v_B$$

Donde W_A, P_A, v_A son salarios, precios y productividad en los dos países.

déficit en la balanza de pagos. El intento de enfrentar esta situación con políticas contractivas acentuaría el desempleo y la recesión, como ocurrió en los países de la Europa periférica. El desbalance puede corregirse únicamente con una cuantiosa devaluación en la región B que reduzca en forma notoria el salario, lo cual está proscrito dentro del régimen de moneda única.

El panorama es muy distinto si las regiones producen bienes diferentes. En cada bien, el salario real sería igual a su respectiva productividad. El incremento de la productividad en el país A ocasionaría una reducción del precio del bien y un alza en el salario real. Lo cierto es que la situación del país B no se modificaría; su salario en términos del precio se mantendría igual a su productividad. Los salarios reales de las dos regiones dependerían de la demanda y serían independientes de las productividades.

Es claro que los resultados y los comportamientos varían, según los países o las regiones produzcan bienes de ventaja comparativa o bienes comunes. La primera opción se presenta cuando los productos de ventaja comparativa disponen de una demanda infinita, lo que es contraevidente. Basta observar las cuentas externas de cualquier economía para advertir que la mayor parte del comercio está representada por productos elaborados en todos los lugares. La especialización en un número reducido de productos es una abstracción que va en contra de la naturaleza. La presunción únicamente se cumple en un mundo de papel.

Más concretamente, la teoría de la ventaja comparativa se cumple en un contexto en que el número de países es igual al número de productos y éste es igual al número de factores. Si el número de países y de factores es menor que el número de productos, el principio no se cumple. Las naciones tienen que producir otros bienes para utilizar los factores y balancear las cuentas externas. El comercio internacional está inversamente relacionado con el salario. El sistema es inestable, porque todos los países tenderían a bajar las remuneraciones para ofrecer sus productos a menores precios. El resultado es un salario por debajo de la productividad y la sobreproducción de bienes transables comunes, en particular bienes industriales y agrícolas.

TLC CON ESTADOS UNIDOS

El resultado contradice la idea fuerza del euro de que las economías con grandes diferencias de productividad

se pueden normalizar por la vía del mercado o de las políticas fiscales y monetarias aisladas. Las enormes diferencias acumuladas de competitividad entre Alemania y las economías periféricas sólo se pueden corregir mediante devaluaciones drásticas, que quiebran la moneda única. Esto significa, en la práctica, el retiro de Grecia y luego de España, Italia, etc. Lo grave es que el problema de Europa no para ahí. Las devaluaciones únicamente son viables si las economías mayores, como Alemania y Francia, adoptan políticas expansivas que les permitan colocar sus productos.

Los desaciertos de Colombia en el TLC provienen de los mismos errores conceptuales. El país no sólo presumió que estaba en las mismas condiciones de Estados Unidos para enfrentar la competencia sino que le dio todo tipo de ventajas. Estados Unidos reduce los aranceles a 3 %, algo que ya había hecho en la mayoría de los productos en virtud de la ATPDEA, y Colombia los baja de 13 % a cero. Estados Unidos mantiene los subsidios a la agricultura y Colombia renuncia a los aranceles. El régimen de patentes es mucho más restringido que el existente en el ámbito internacional. Colombia mantiene un sistema de cambio flotante con intervenciones menores, en tanto que Estados Unidos opera con la moneda de reserva, que le permite intervenir abiertamente en el mercado.

La realidad era distinta. No era casual que en todos los estudios previos efectuados en los dos países se anticipara que las importaciones colombianas se incrementarían mucho más que las exportaciones. La productividad industrial en Estados Unidos es cinco veces mayor que en Colombia y en los últimos veinte años aumentó 40 %; en el mismo periodo, el tipo de cambio real se revaluó 40 %. No se requiere entrar en mayores detalles para advertir que en la mayoría de los bienes

Las relaciones comerciales no son un intercambio de productos de ventaja comparativa en que todos ganan. Se trata, más bien, de una confrontación en que ganan los países que más aumentan la productividad y bajan los salarios.

producidos en los dos países el precio de los colombianos es mayor. Así lo confirma la información del primer año que siguió al tratado. Las cifras de marzo muestran que en el último año no se ha creado un solo empleo, la industria registra caídas de 10 %, la agricultura no sale del marasmo, en tanto que las exportaciones caen 20 % y las de Estados Unidos, 30 %. En los sectores de textiles, confecciones y autopartes presentan descensos de más de 25 %. En la actualidad, el déficit en cuenta corriente asciende a 7 % del PIB en términos reales.

Los TLC le significarán al país un incremento del déficit en cuenta corriente que quebrantará la base macroeconómica y sectorial. A diferencia de lo que ocurrió en el pasado, el daño no se genera por conducto de las exportaciones, sino por la sustitución de producción nacional por importaciones. Aún más grave, no se manifiesta tanto en escasez de divisas como en deficiencias de demanda efectiva, caída de la producción y desindustrialización.

CONCLUSIONES

El error del TLC es el mismo de la apertura y el euro, y no podrá remediarse mientras los dirigentes y economistas no entiendan, razonen y reconozcan el error histórico. Las relaciones comerciales no son un intercambio de productos de ventaja comparativa en que todos ganan. Se trata, más bien, de una confrontación en que ganan los países que más aumentan la productividad y bajan los salarios.

Estamos ante uno de los desaciertos más serios de la ciencia económica. Las teorías y los criterios dominantes se fundamentan en la presunción de que los países producen bienes diferentes. Así, la variación de la productividad de un país se ajusta con una variación de los precios relativos y el comercio internacional es independiente de los salarios. Al salario real determinado por los productos de ventaja comparativa, las naciones están en condiciones de colocar indefinidamente sus productos en los mercados internacionales. Significa, ni más ni menos, que el número de países y factores de producción es mayor que el número de productos, lo cual es del todo contraevidente. Las condiciones son distintas en el mundo real en que los países producen bienes comunes. La mayor productividad de las naciones que van adelante se compensa con menores salarios de los socios comerciales.

Los TLC con Estados Unidos representan una interferencia en la integración latinoamericana, orientada a ampliar los mercados internos y propiciar la industrialización. Los países quedan en condiciones de triangular el intercambio comercial, adquiriendo las importaciones en Estados Unidos y colocándolas a mayores precios en la región. Se convierten en facilitadores de las importaciones y las multinacionales, en contra del valor agregado y el empleo nacional.

La aprobación del TLC se inició cuando las teorías de comercio internacional estaban en furor y la aprobación se da cuando están desprestigiadas. Todas las evidencias señalan que el libre comercio envilece los salarios y amplía las brechas entre trabajadores calificados y no calificados, propicia desbalances financieros entre las naciones y regiones y torna más frecuentes las recesiones y las crisis cambiarias. En la forma como está concebido, el tratado de libre comercio le significará a Colombia el alejamiento de la industrialización, la agricultura temperada y el avance tecnológico. El país mantiene la estructura subalterna de mediados del siglo XX, dominada por la minería y los servicios, que redundará en crecimiento modesto, empleo inadecuado y deterioro de la distribución del ingreso.

REFERENCIAS

- Sarmiento, E. (2008). *Economía y globalización*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Sarmiento, E. (2011). *Transformación productiva y equidad. Después de la crisis*. Bogotá: Editorial Escuela Colombiana de Ingeniería.

