**Parte II**

**- La falacia del librecambio (un sueño frustrado entre explicaciones tradicionales y respuestas incompletas)**

El déficit comercial, el aumento del desempleo, la creciente desigualdad, el retroceso de la clase media, el empobrecimiento de las familias, la pérdida de futuro para las nuevas generaciones, la excesiva competencia, la creciente deuda de consumidores y empresas, la degradación del medioambiente… pueden estar relacionadas con la política de libre comercio que se ha estado siguiendo desde la era de Ronald Reagan (EEUU) y Margaret Thatcher (RU) en adelante. La globalización fue su coartada y la financierización su objetivo final.

Los economistas neoliberales son proclives a organizar sus narraciones con categorías sublímales que suministra el paradigma. Quienes sostienen el dogma, llegan a extremos sorprendentes de negación de la evidencia. Son ciegos voluntarios, cuando no, esclavos morales, del poder de las grandes corporaciones.

Ante los hechos incontrastables del fracaso económico de la globalización solo atinan a replicarse sobre la identidad del propio grupo. Es decir, defender a ultranza sus postulados y, sobre todo, presentar cualquier cuestionamiento como una infiltración de los disidentes (adversarios), ocultando sus intereses en la trama. Nada que sorprenda.

Este caso (negación de la evidencia) vuelve a poner sobre la mesa la relación entre los economistas neoliberales y el establishment. No es fácil separar la maleza y todos se conocen demasiado. Lo que gestionan estos titiriteros -“borradores de cabeza”- son las expectativas, de ahí la calculada oscuridad en sus proyecciones sobre el futuro de la economía (ambigüedades, eufemismos, intoxicaciones, cinismo, hipocresía…).

Así analizan la crisis financiera (a pesar de haber sido el libre movimiento de capitales el objetivo fundamental de la globalización “proclamada”), sin entrar a hacer la más mínima valoración crítica. Craso error. Sin un análisis certero de lo que ha sucedido es probable que se vuelva a caer en los mismos errores. O similares.

Y ahora que se cumplen diez años desde el estallido de las hipotecas “subprime” bueno sería que se analizara el pasado.

Como se recordará, todo empezó el 7 de junio de 2007, cuando dos fondos de cobertura con una fuerte carga hipotecaria gestionados por Bearn Stearns -el quinto mayor banco de inversión de Wall Street- comenzaron a sufrir enormes pérdidas, lo que obligó a los prestamistas, en unos casos, a exigir mayores garantías, o en otros, simplemente, se negaron a prestar más dinero. El 31 de julio, menos de dos meses después, ambos fondos entraron en quiebra, y Bank of America, que había garantizado algunas operaciones, perdió en el envite 4.000 millones de dólares.

Diez días después, el 9 de agosto, BNP Paribas, por entonces el mayor banco de Francia, había impedido que los inversores sacaran su dinero de tres fondos de inversión con títulos respaldados por hipotecas “subprime” a causa de que se había evaporado su liquidez, como había reconocido la propia entidad. Tan solo seis días después, el 15 de agosto, Countrywide Financial, el mayor banco de crédito hipotecario de EEUU, amenazó con la quiebra. La Gran Recesión llegaría pocos trimestres más tarde, y con ella cambios políticos de indudable transcendencia…

¿Qué había pasado? Como reconoció honestamente Bernanke, “nuestras previsiones resultaron erróneas porque no tuvimos en cuenta la posibilidad de que las pérdidas en las hipotecas “subprime” pudieran desestabilizar no solo al sistema financiero de EEUU, sino al sistema financiero mundial”. Lo más singular, como reconoció Bernanke, era que solo el 13% de todo el mercado hipotecario era “subprime” (alto riesgo por el perfil económico del comprador de la vivienda). Lo cierto, sin embargo, ese que ese pequeño porcentaje contaminó todo el sistema financiero, que se basa, como se sabe, en la confianza. Pero también en la transparencia.

Y en este sentido, en plena globalización, se echa en falta la ausencia de un debate serio sobre las consecuencias que traerá para Europa un proceso de concentración del poder económico sin precedentes, lo cual sugiere -a priori- la creación de oligopolios incompatibles con la competencia.

Cualquiera diría que, en términos puramente lógicos, esa táctica es suicida y parece que el avance del populismo, puede despertarlos. Ya no se puede mirar a otro lado. Se acaba con las manos que mecen la cuna por control remoto.

Hay varios responsables principales del fracaso de la globalización, la financierización y el librecambio, con algunos escoltas muy significativos, y una serie de cooperadores necesarios pertenecientes a ese cuerpo de inútiles entorchados que ocupan la dirección de los organismos internacionales (FMI, BM, OMC, OCDE…).

Existen dos razones para evitar esta deriva (más de lo mismo): convicción moral o miedo a la justicia. El peor de los mundos no tiene ni lo uno ni lo otro.

Memento mori (desde la heterodoxia)

Las élites dijeron que la globalización beneficiaria a todo el mundo, que desregular y liberalizar el mercado conduciría a un crecimiento más rápido y una economía más estable. Estaban claramente equivocadas.

El conflicto se produce, cuando los costes que derivan de la irracionalidad de los mercados no son soportados solo por ellos, sino que también recaen sobre otros sectores sociales. Bajo el imperativo del rendimiento y la ley de la competencia, se apropia incluso de la vida más íntima de los individuos.

La política de mercado se generaliza en todos los ámbitos de la vida. Estas experiencias no solo se han manifestado en las políticas económicas, sino que han creado un sistema que engloba medidas jurídicas, sociales, educativas, culturales, institucionales… y que ha dado alternativas difícilmente realizables.

Los gobiernos deberían haber tomado el control de la situación para prevenir abusos, pero la ideología neoliberal lo impidió.

Por todo ello Europa ha tenido que pagar un precio muy alto por esta crisis, que supone una “década perdida” para la gran mayoría de los países miembro de la Unión Europea. Además, tendrán que pasar, tal vez, muchos años hasta que se vuelva a la normalidad.

“El neoliberalismo es, en definitiva, un conjunto de dispositivos que sitúa a la gente en una lógica de competencia sin que se les haya consultado realmente. No es una elección, sino, más bien, una imposición que obliga a funcionar dentro de un sistema competitivo. Por ejemplo, es cierto que existe la posibilidad de que las familias elijan una escuela para sus hijos, pero en realidad no es una elección. Se ha impuesto a los padres el deber de elegir y optar por una u otra escuela. Es decir, se les ha empujado a formar parte del juego. Estas formas de naturalización de la competitividad son difíciles de detectar. Por un lado, hay gente que lo ha asumido de forma natural, pero por otro hay muchos que no son conscientes de haber caído en esta espiral”, señala en un reportaje el académico francés Christian Laval, doctor en Sociología y profesor de la Universidad de París X Nanterre, que acaba de publicar junto al filósofo Pierre Dardot el libro: “La pesadilla que no acaba nunca” (El Confidencial - **19/6/17**).

Por un lado, genera nuevas patologías como el estrés, la ansiedad o las depresiones. Esta competitividad empuja a la gente a sus propios límites. Es la misma lógica del capital, hacer cada vez más. Se interioriza y empuja al individuo a ir siempre más allá, igual que en el deporte de élite. Y por otro, si observamos la colectividad, también vemos una dificultad para reaccionar conjuntamente. La acción colectiva necesaria para cambiar las reglas brilla por su ausencia. El sistema se cristaliza.

En el campo político observamos que esta competitividad se ha convertido en el principio institucional, superior a la voluntad de los ciudadanos. Las leyes, las reformas del mercado de trabajo, bajar los impuestos a las grandes empresas... Todo esto se produce en nombre de la competencia internacional. Destruimos todos los dispositivos sociales que se han puesto en marcha en nombre de esta competitividad. Esto se ha convertido en un principio superior, incluso supremo, en relación con la elección, las necesidades y los derechos fundamentales de los ciudadanos, como por ejemplo la educación o la seguridad. Asimismo, el hecho de que los partidos de izquierda y derecha, en el fondo, terminan apoyado las mismas políticas de competitividad ha supuesto una verdadera destrucción del debate, el diálogo e incluso de la diferencia política. Como consecuencia, los electores dejan de confiar en los partidos.

La crisis económica, tanto por sus consecuencias para distintos sectores sociales como por la respuesta ofrecida por los gobiernos, explica el rechazo actual a la globalización, representado por políticos como el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, y la líder del Frente Nacional francés, Marine Le Pen.

“La estrategia transaccional del presidente norteamericano, Donald Trump, frente a los acuerdos multinacionales es muy diferente de la de sus antecesores. Mientras que los presidentes anteriores han visto los acuerdos internacionales en el contexto de una estrategia comercial y de seguridad más amplia por parte de Estados Unidos, Trump los ve de manera aislada. En su opinión, muchos acuerdos en los que Estados Unidos es un país firmante fueron mal negociados, son excesivamente engorrosos o están desactualizados y no son adecuados para las cambiantes condiciones económicas y de seguridad. Después de asumir el cargo, Trump retiró a Estados Unidos del Acuerdo Transpacífico (TPP por su sigla en inglés), un acuerdo entre 12 países de la Costa del Pacífico que habría creado la mayor zona de libre comercio del mundo. Pero dice que negociará mejores tratados bilaterales con esos países y otros. Y, después de escuchar a los líderes de Canadá y México, ha optado por “renegociar” el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en lugar de desmantelarlo por completo, como había prometido durante su campaña”, sostiene Michael Boskin, Profesor de Economía de la Stanford University y Senior Fellow de la Hoover Institution. (Project Syndicate - **15/6/17**)

¿Quién forma parte de esa élite a la que le conviene el neoliberalismo?

Los que se benefician son una pluralidad de personas interconectadas e interdependientes que refuerzan y perpetúan el sistema. Se pueden identificar cuatro grupos principales: la burguesía en el sentido más clásico, una élite política y administrativa, otra mediática y por último una élite de intelectuales, sobre todo (pero no solo) los economistas. Estos grupos se caracterizan por ser defensores y beneficiarios del sistema.

¿Criticar al sistema es jugar con fuego? ¿Cualquier ataque contra el sistema neoliberal le da aire a los regímenes opresivos?

La competitividad generalizada se manifiesta en los salarios, las leyes y, en definitiva, en todos los aspectos de la vida cotidiana. Esto tiene una reacción clara: la protección de la sociedad de los débiles y de aquellos que se consideran víctimas. Y sí, esta respuesta ha tenido como contrapartida la emergencia de nacionalismos, movimientos de soberanía, el Brexit, Trump… Como se ha podido ver, en los países en los que se inició el sistema, las reacciones han sido más fuertes. Ha habido, reacciones opuestas, en las antípodas, ante la dictadura de la competitividad.

Es este contexto ¿tiene la Unión Europea alguna posibilidad de decidir su futuro?

Los hechos son incontrastables, las pruebas son abrumadoras. El gran sueño europeo de disfrutar de una mayor prosperidad en cada generación se ha frustrado. Incluso se habla que algunos de los países (antes) avanzados, están (ahora) en vías de subdesarrollo, un pozo parecido al del tercer mundo, y entrando en un círculo vicioso de pobreza.

La mayoría de los economistas neoliberales admiten que el comercio libre puede perjudicar temporariamente a algunos trabajadores, pero afirman que beneficia, sin lugar a duda, a los consumidores, ya que las importaciones hacen bajar los precios y ponen un límite a la inflación. Este argumento se lee tan a menudo en la prensa y en los libros de economía que pronto se termina por aceptarlo. Nada puede estar más alejado de la verdad. Es un concepto decididamente erróneo.

¿Acaso los consumidores son diferentes de los trabajadores? ¿No son la misma gente?

El Viejo Continente es el mercado interno más grande del mundo, un espacio sumamente rico, en el que hay un gran talento, mucha creatividad, ayuda a la inversión y una importante estabilidad institucional y jurídica. No necesita mendigar, ni ser cortesano.

Puede ser esta, la hora de Europa. Desde la llegada de Donald Trump a la presidencia de EEUU, la UE nunca ha parecido más estable y los últimos resultados electorales han mostrado que el riesgo político -el crecimiento de los populismos- es relativo.

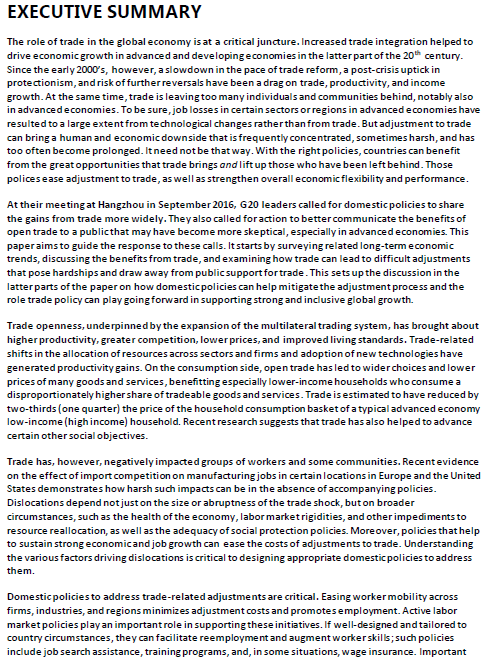
Mi (humilde) proposición es que la Unión Europea debe aprovechar la era Trump (mientras dure) para “hacerse mayor”, para aprender a “valerse por sí misma”, para no regalar su mercado (500 millones de consumidores), en nombre del multilateralismo.

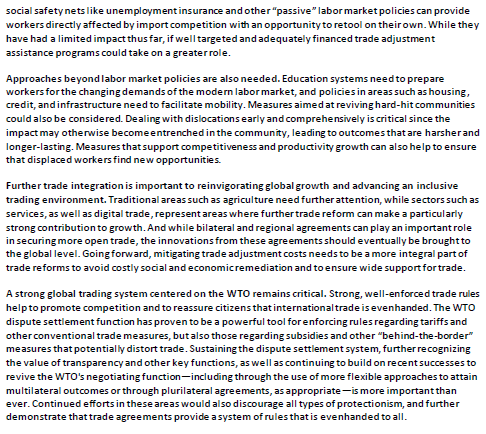
Muy difícil, sí, pero no imposible. De eso va la película que ha comenzado a proyectarse desde que Trump pronunció su paradigma: ¡America First!... Permanezcamos atentos a la pantalla.

Pero, por favor, resuelvan por ustedes mismos. A continuación les presento mis “alegaciones” (testigo de cargo) y en el Anexo (posterior) tienen un amplio panorama estadístico y gráfico (selección de informes de organismos internacionales), con el que dar o quitar razón a la propuesta. En el nombre de vuestros hijos (y de vuestros nietos), lean, piensen, y actúen en consecuencia. Queda abierto el debate (urgente y necesario)… antes que el “establishment” domestique, o sustituya, al presidente Trump.

**- Informe del FMI, BM, OMC sobre los beneficios del comercio como motor del crecimiento (selección de cuadros y párrafos destacados)**

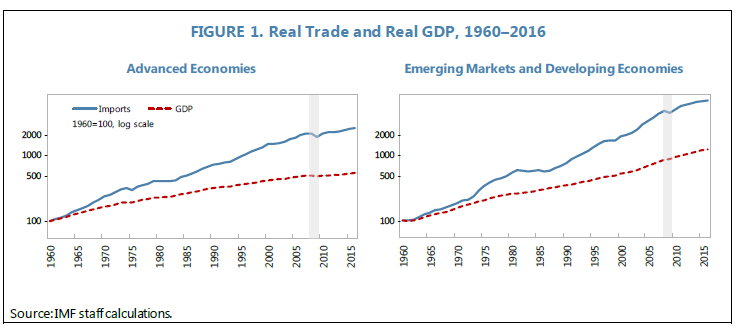
**“Making trade an engine of growth for all” - The case for trade and for policies for facilitate adjustment - IMF - WB - WTO - April 2017**

****

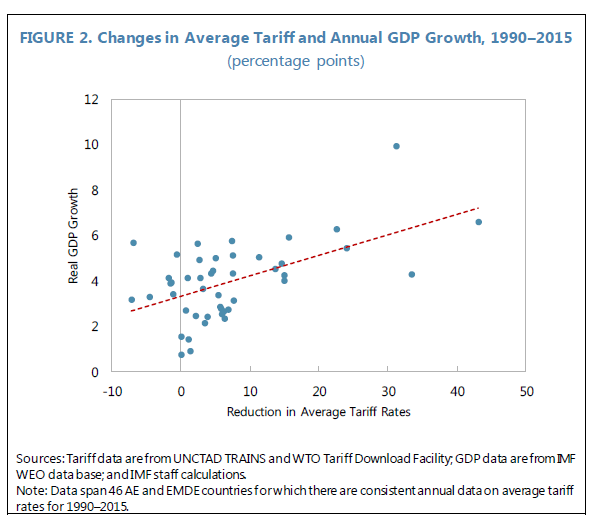
****

**Trade and growth**

The volume of world trade expanded at an unprecedented historical pace in the later twentieth century…

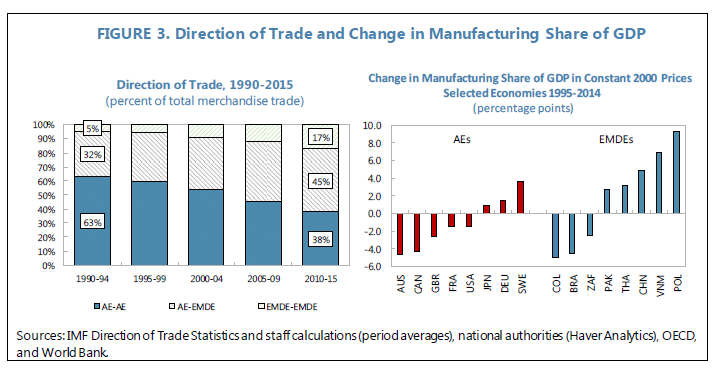
****

While trade integration has brought greater prosperity, the extent to which it has powered economic growth has depended on country characteristics and supporting policies…



The sharp slowdown in global trade in recent years is both a symptom of and a contributor to low growth…

Trade integration since the early 1990s has also been associated with important changes in the country composition of global trade…



These changes have been accompanied by far-reaching shifts in manufacturing across countries…

Expanding services trade has been supported by new business models in areas like financial services and information and communication technology…

The rapid pace of trade opening from the late 1980s to early 2000s has slowed sharply in recent years, even as trade restrictions in some areas remain high and stock of new restrictions put in place since the global financial crisis continues to grow…

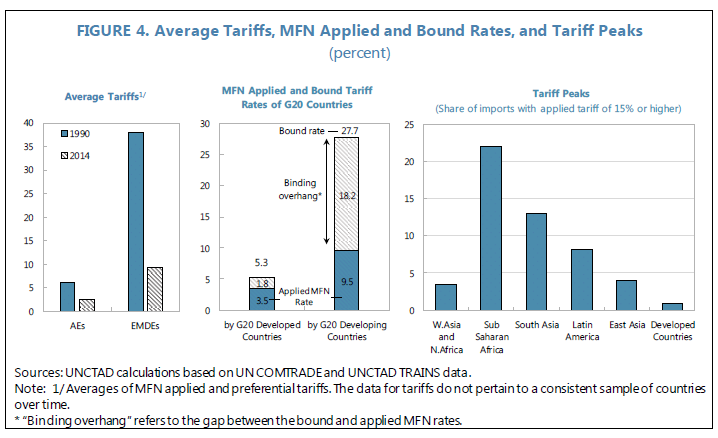
**Trade costs**

As far as trade concerned, the world is not “flat”…

As with trade goods, the costs of trading services reflect both exogenous factors and policy…

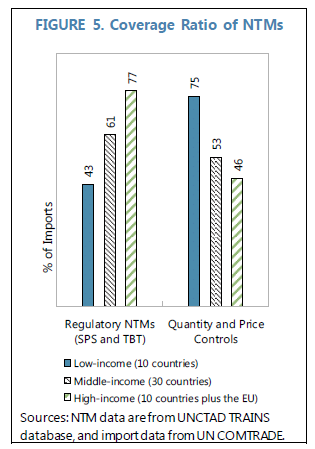
**Tariffs and Non-Tariff measures**

Tariffs were steadily reduced from the 1980s to the early 2000s under multilateral, regional, and unilateral reforms…



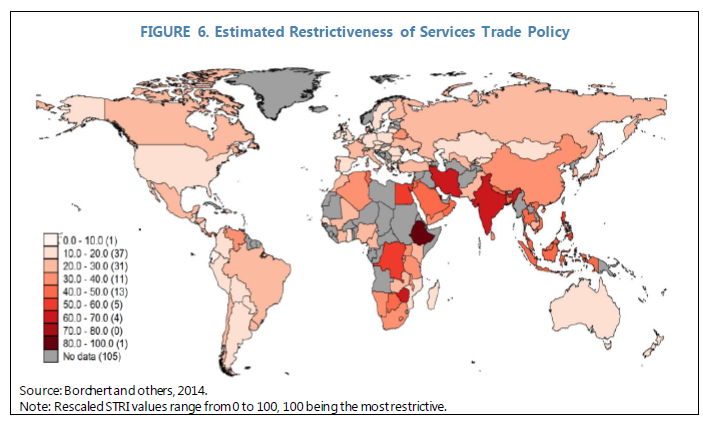
Non-tariff measures (NTMs) are pervasive…

The profile of NTMs differs across sectors and countries…

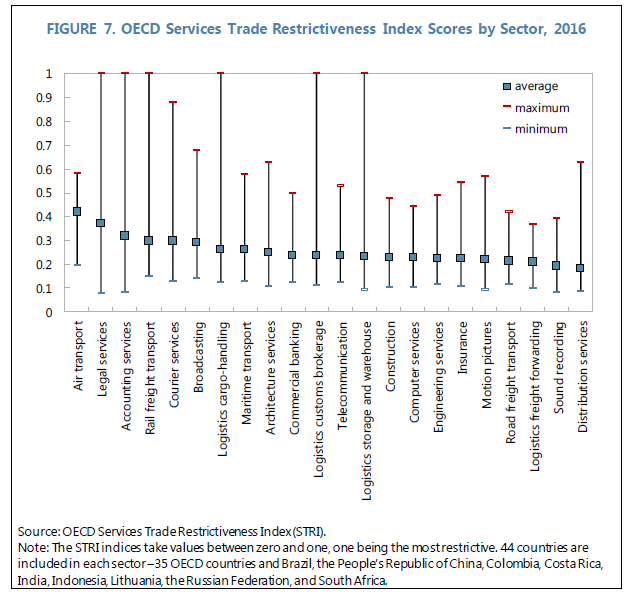


**Services**

Despite the overall importance of service in economy, service trade remains hampered by substantial policy barriers…

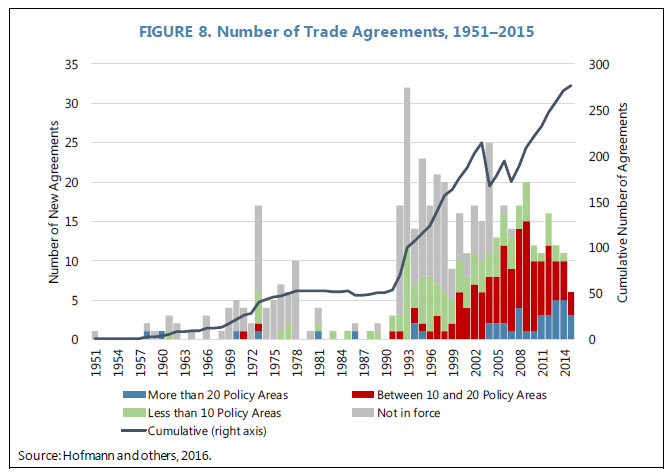


Services trade restrictiveness varies greatly across regions and sectors, and over time…



**Trade agreements**

Bilateral and regional trade agreements have expanded dramatically in scope and in number…

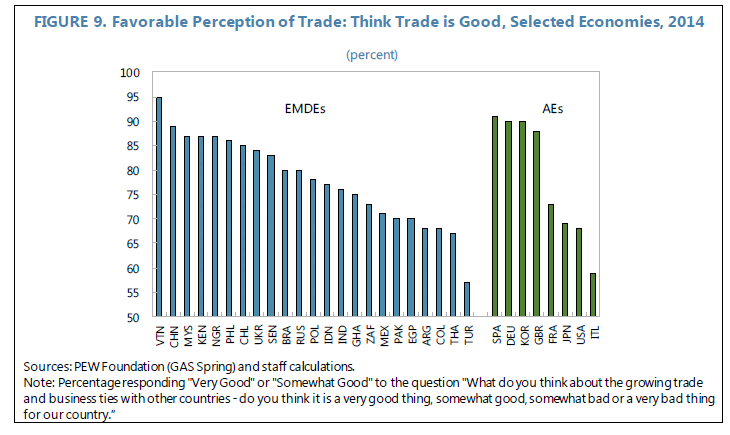


More than half of the Preferential Trade Agreement (PTAs) include “deep” provisions in policy areas both within and beyond current mandate of WTO…

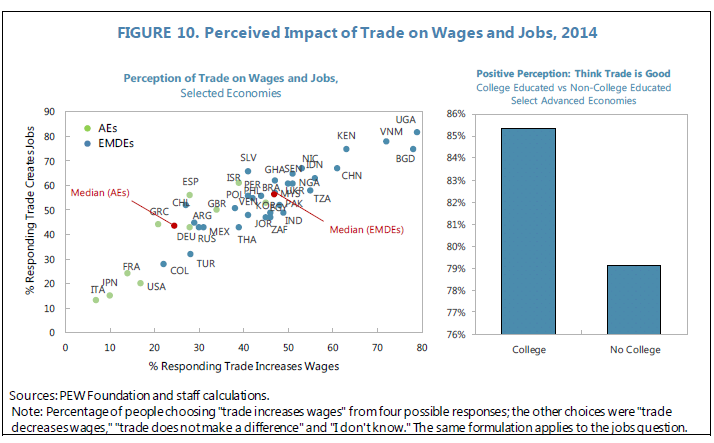
**Attitudes toward trade**

Although public attitudes toward trade remain generally favorable, they are down slightly, especially in advanced economies…

Within both AMs and EMDEs, public attitudes toward trade display considerable heterogeneity…



People more vulnerable to possible employment and wage impacts have been more skeptical of trade…



**Benefits of trade**

Trade integration is powerful tool to raise growth and improve living standards…

**Increasing productivity**

Experience demonstrates that international trade increases aggregate productivity…

Individual country studies also point to significant sector-level productivity gains due trade both advanced and emerging markets…

Innovation and technology upgrading are key channels for increasing productivity…

Knowledge spillovers contribute to productivity growth as well…

Trade enhances productivity indirectly by encouraging institutional reform, improving governance, and contributing to financial deepening…

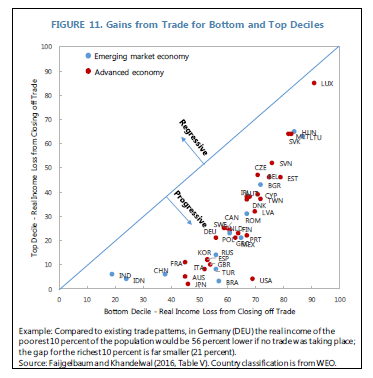
**Benefits for consumers**

By lowering prices and providing access to a wider variety of goods and services, trade and trade reform have major benefits though higher real incomes and greater choices…

Just as lower tariffs can benefit vast segments of a country’s population, the imposition of tariff can costly and have third-order effects on downstream industries…

There is strong “pro-poor” bias in the benefits of lower prices and consumer choice that comes with trade…

These important consumption-side effects extend to certain other groups…



**Other benefits of trade**

Trade can also contribute to greater social inclusion…

**Trade and adjustment**

The reallocation of resources necessary to reap substantial benefits that trade has to offer can also have adverse consequences…

Trade triggers reallocation of resources that changes the demand for labor and skills and can affect wages, even in the absence of adjustment costs…

These adjustments are essential to realizing the gains from trade, but may not be smooth or immediate…

Studies of the reallocation process show that labor mobility frictions make adjustment more costly and prolonged…

Several studies attribute negative findings on trade and employment to such mobility labor market frictions…

An unusual period of sharply increased import competition that began around 2000, along with other factors, appears to have negatively impacted regional labor market in some AEs…

These effects also impacted local services industries…

These studies highlight the need for appropriate adjustment policies, rather for closing markets…

Overall, trade openness is associated with somewhat levels of employment…

**Domestic policies to mitigate trade adjustment costs**

Policies to facilitate adjustment can far in addressing the potential downsides of trade…

Challenges arising from trade liberalization resemble those due to technological improvement…

Special features of trade policy shocks are relevant in the design of mitigating policies…

Early and comprehensive action to improve labor mobility is a priority…

Labor-market policies need to be complemented by a host of other policies support adjustment…

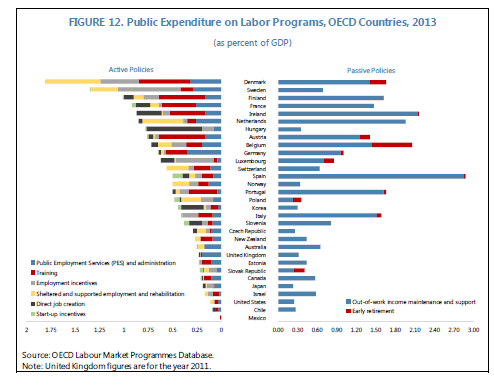
There is no one-size-fits-all strategy for mitigating the adjustment cost arising trade…

The remainder of this section discusses the different policies alternatives, drawing on the literature and country experiences…

**Labor-market policies**

Labor-market programs can play a key role in the adjustment process…

There are tradeoffs between active and passive labor market programs, although they can also complement one another…



**Active Labor Market Programs (ALMPs)**

Well-designed ALMPs can facilitate reemployment and mitigate adjustment costs…

Early and frequent engagement with displaced workers (or “activation strategies”) can improve outcomes…

Training programs can help address the skills gap, although their impact varies substantially…

Job search can facilitate the matching process…

Wage subsidies, supplements, or insurance could be considered, but will need to be carefully designed…

Training programs can help address the skills gap, although their impact varies substantially…

Reemployment bonuses may help under certain circumstances…

The track record of ALMPs has been mixed, which may in part be due to the challenges involved in assessing their impact…

**Passive labor market and social protection policies**

Unemployment benefits can complement ALMPs…

Other aspects of labor-market policies, like employment protection and minimum wage legislation, could be revisited…

Other social insurance and income support programs may be necessary to support the longer-term dislocated workers and their families, but are costly…

**Complementary policies**

A broader approach, beyond labor-market policies, will be necessary to ease adjustment…

Housing policies may be necessary to facilitate geographical mobility…

Credit policies can facilitate the overall adjustment process…

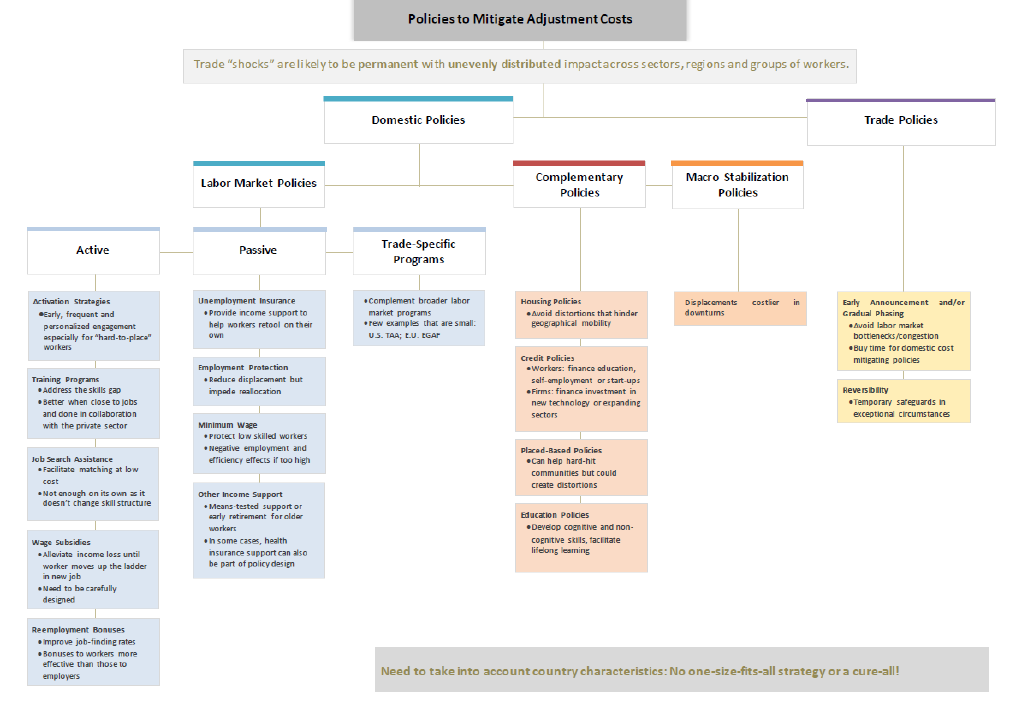
“Place-based” policies can help revive economic activity in harder-hit regions…

Education policies are necessary to arm individuals with the proper skills…

**Trade-specific programs**

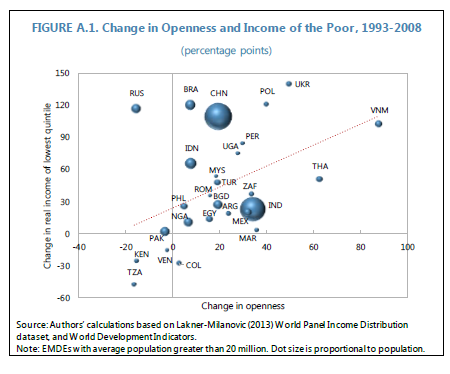
Well-designed and targeted trade-specific support programs can complement existing labor-market programs…

The effectiveness of these trade-specific programs has been mixed, however, and their coverage and size tends to be very small…

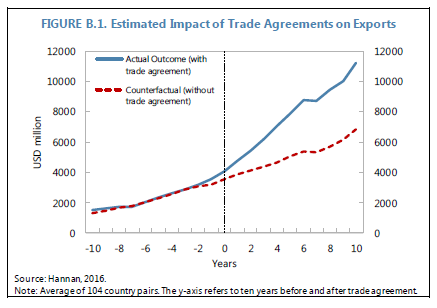




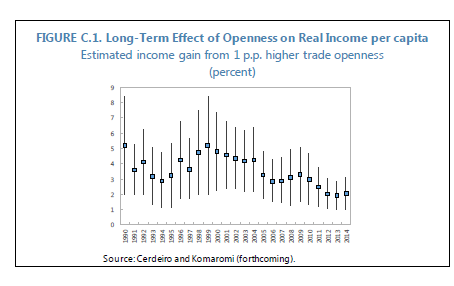
**Annex A. Trade, growth, and poverty in developing countries**

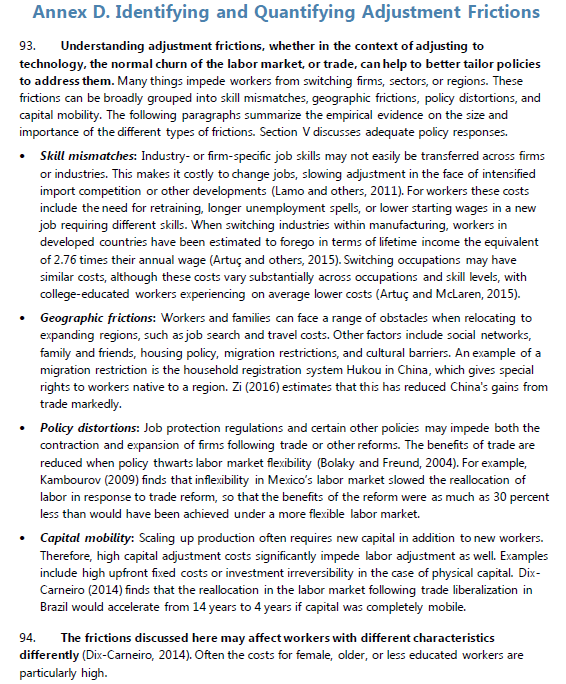
****

**Annex B. Impact of trade agreements on export**

****

**Annex C. The effect of trade on real incomes: cross-country evidence**



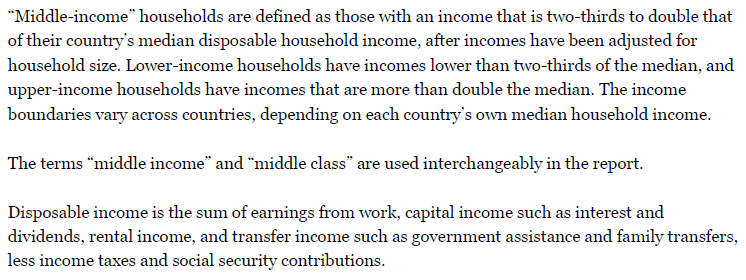
****

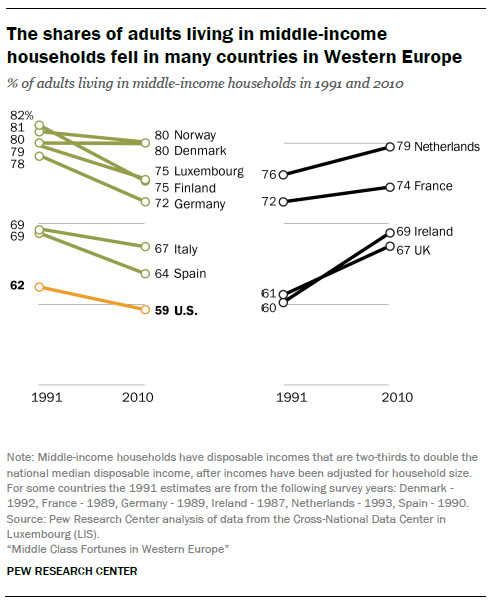
**- Informe del PewResearchCenter sobre el comportamiento de la clase media en once países europeos (selección de cuadros y párrafos destacados)**

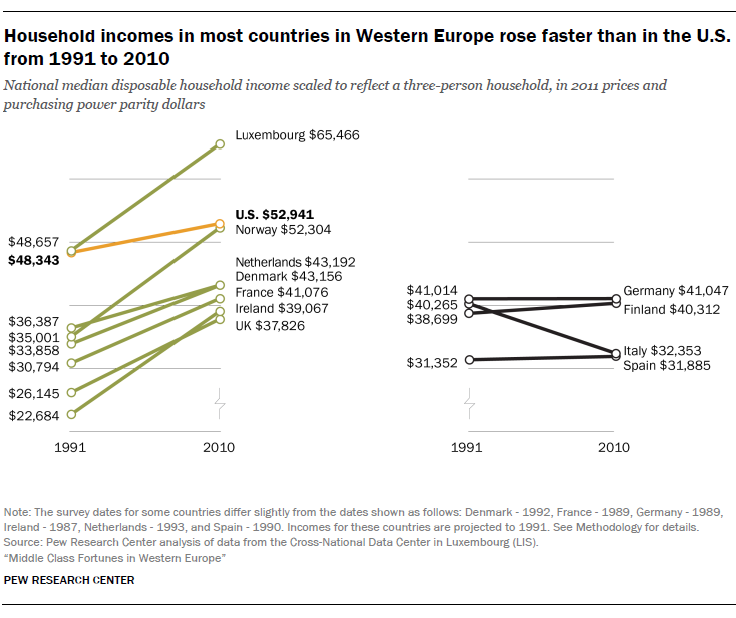
**Middle Class Fortunes in Western Europe** - **PewResearchCenter - April 2017**

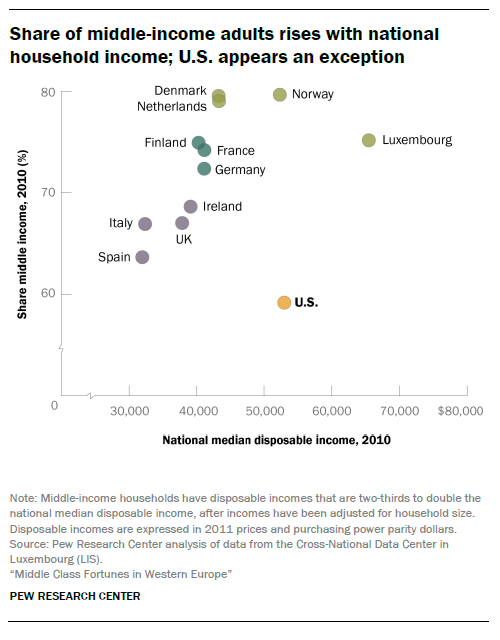
From 1991 to 2010, the middle class expands in France, the Netherlands and the United Kingdom, but, as in the United States, shrinks in Germany, Italy and Spain

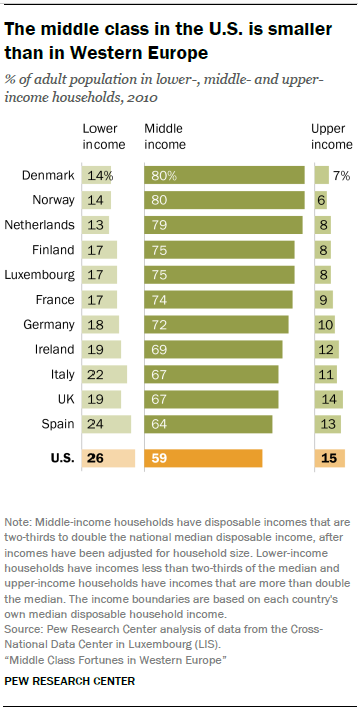
(By Rakesh Kochhar)

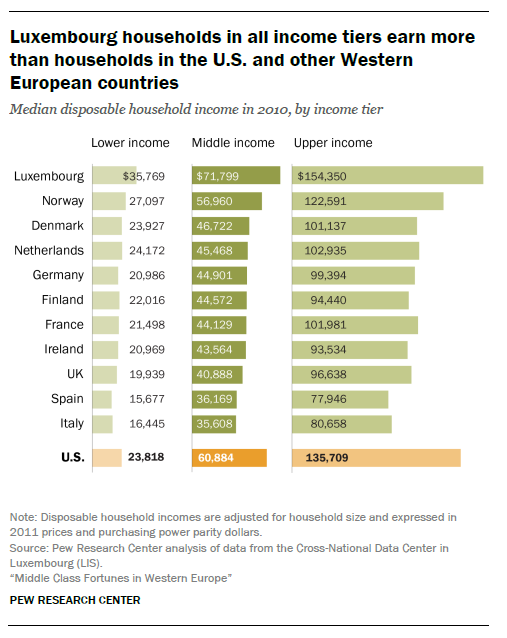


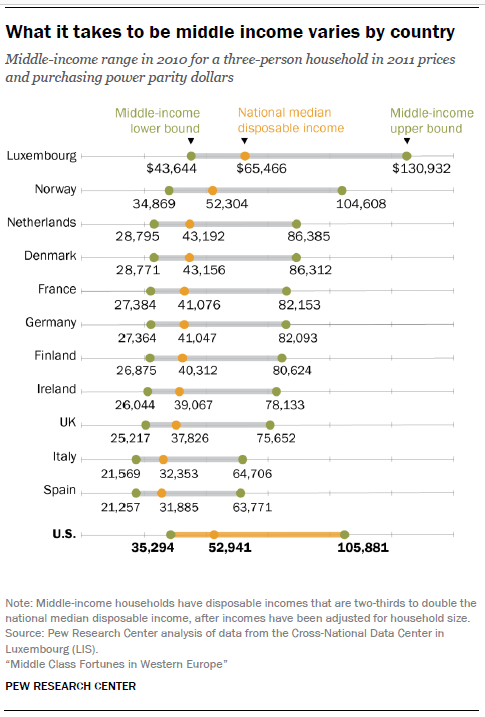


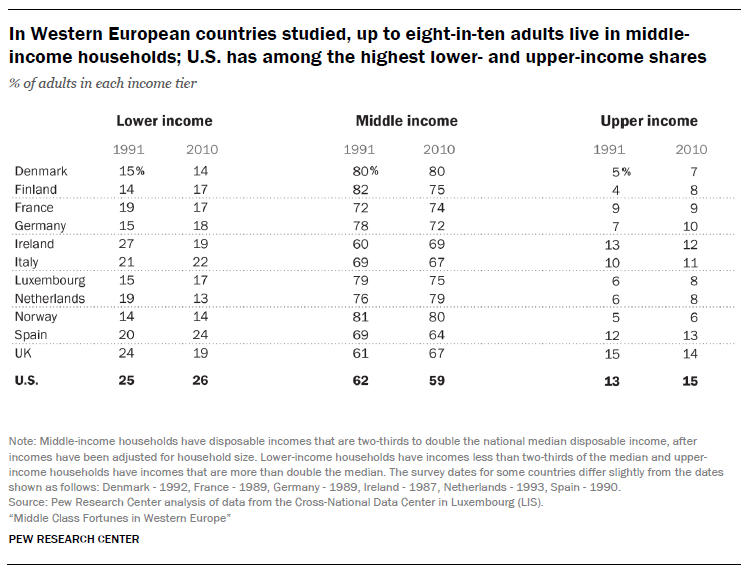


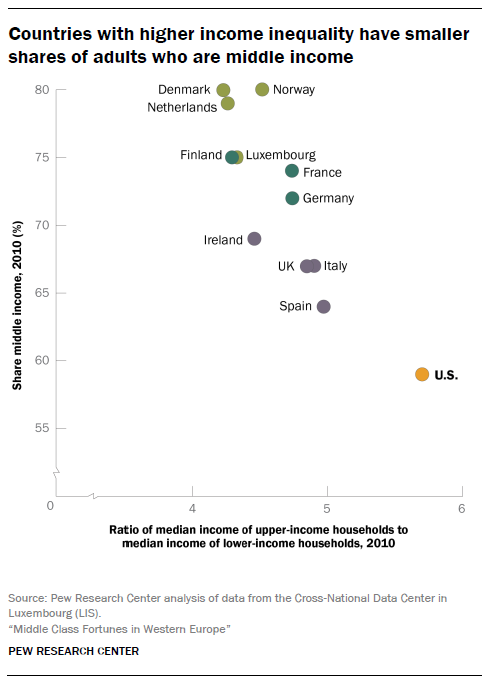


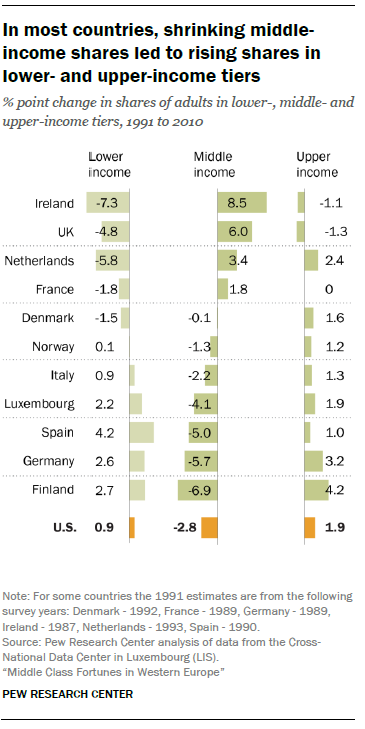


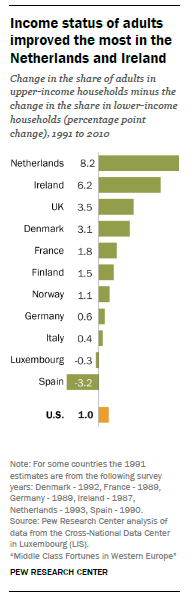
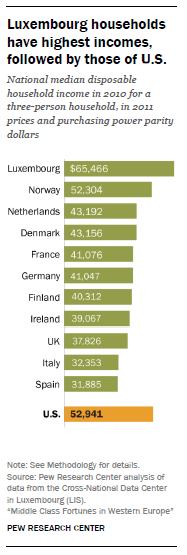


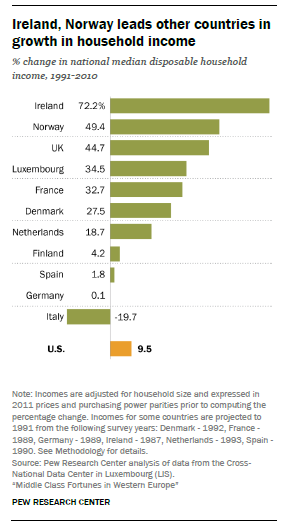


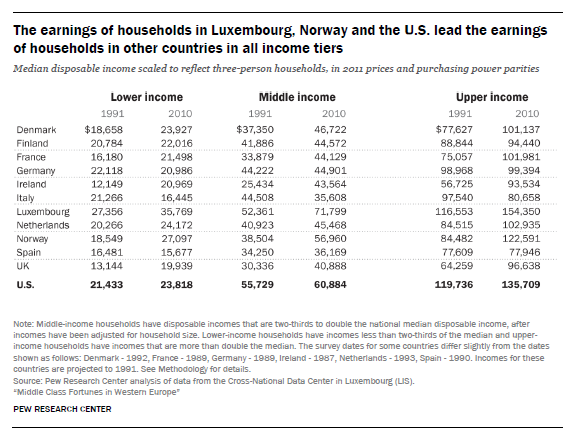


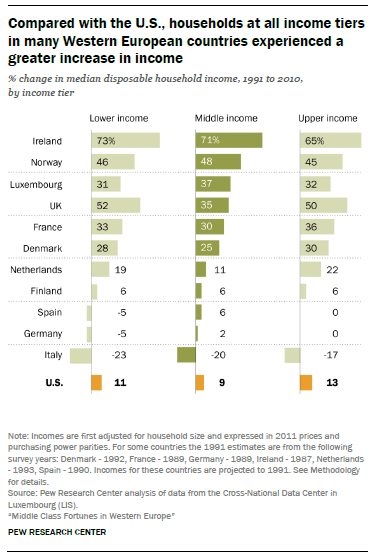


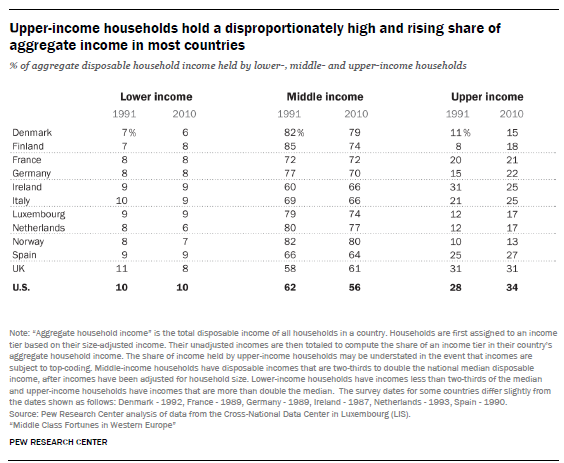


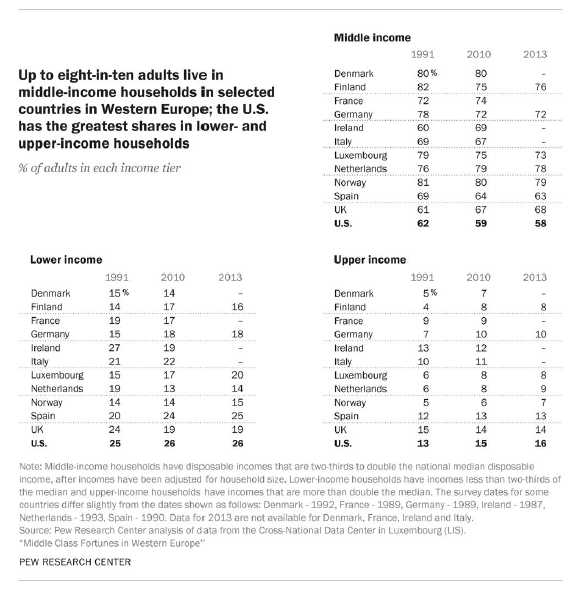
 

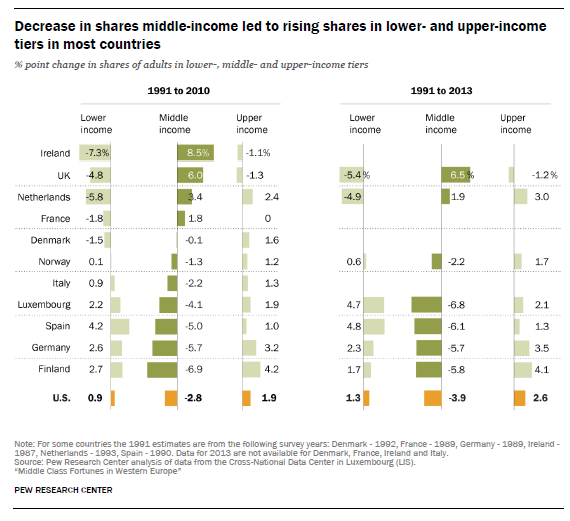


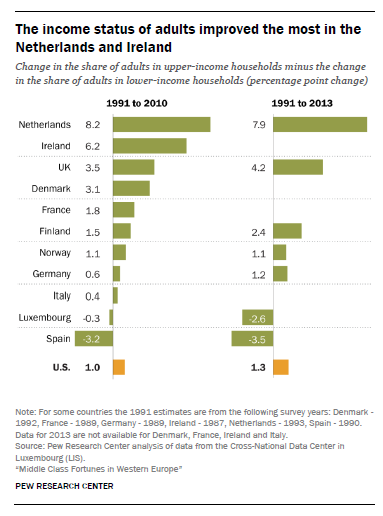


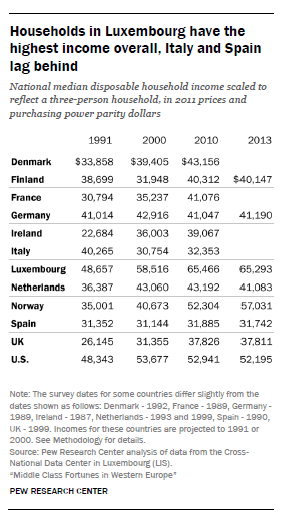


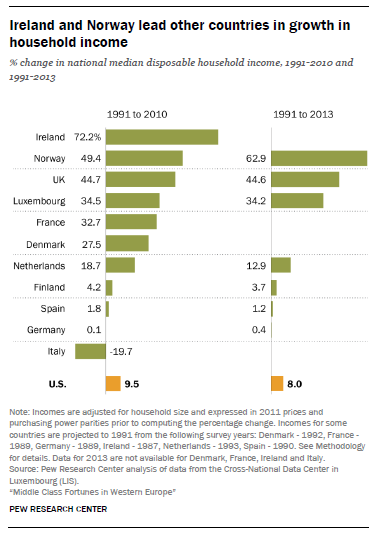


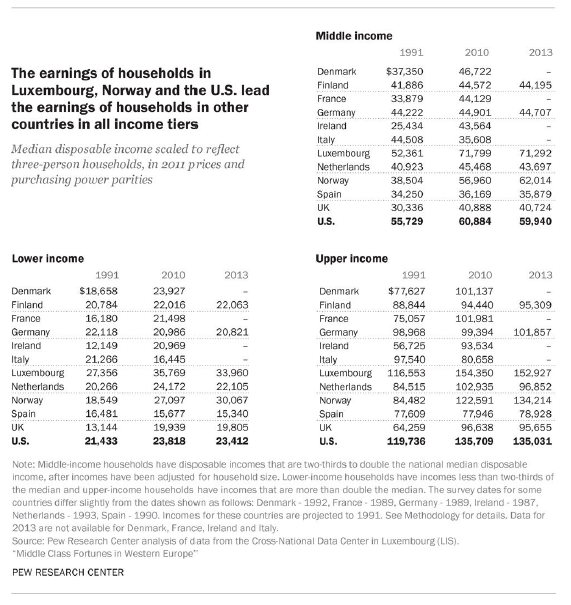


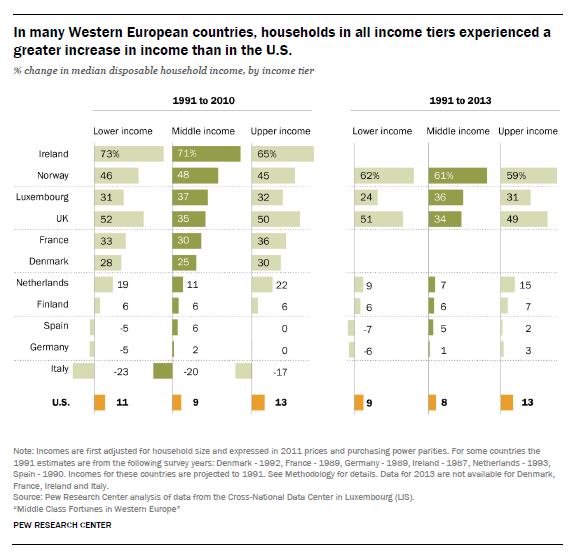


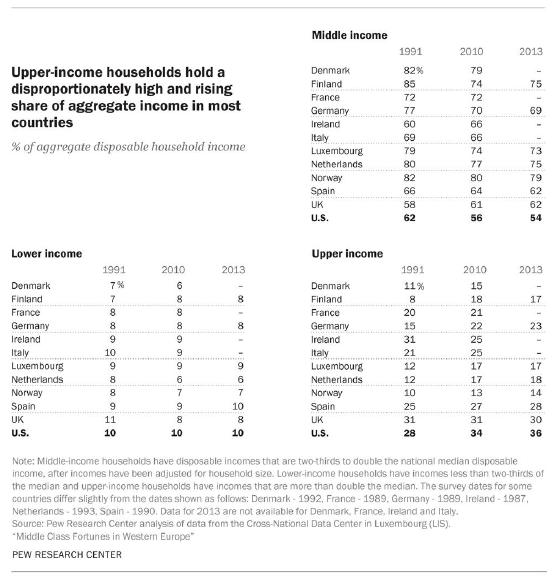


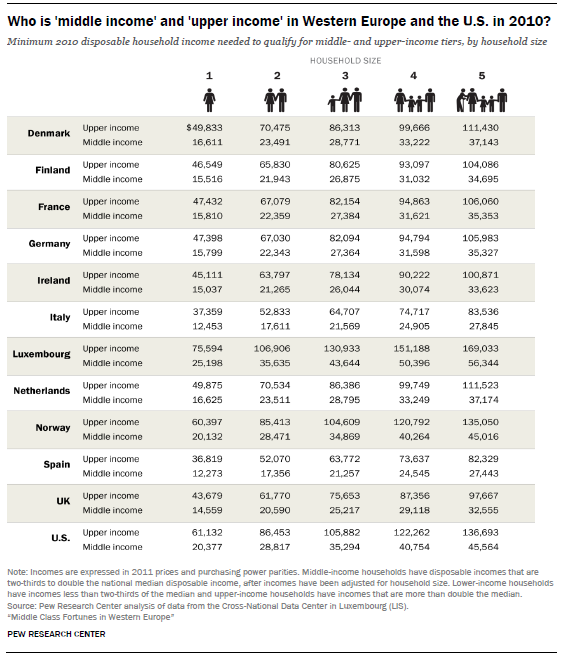


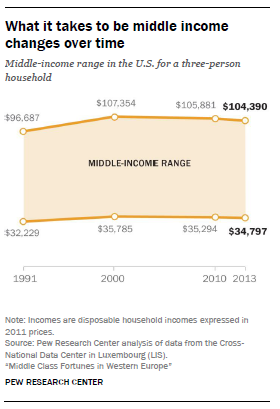


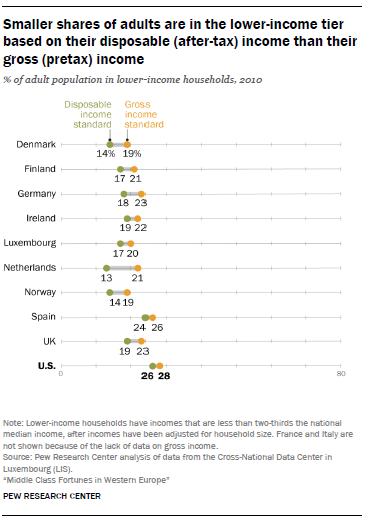
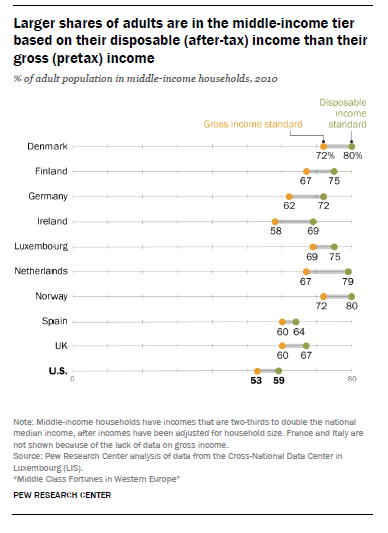


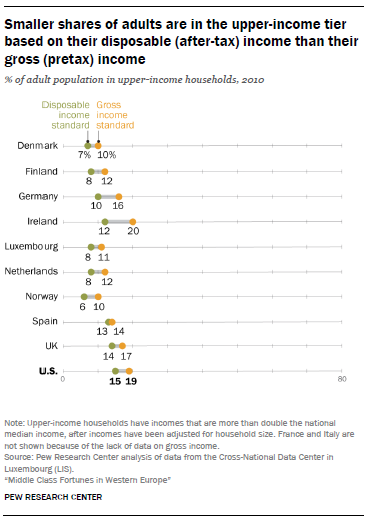


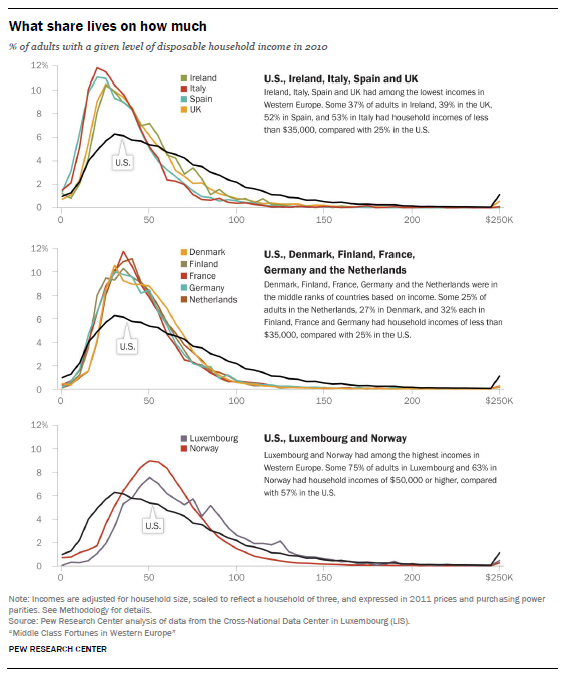


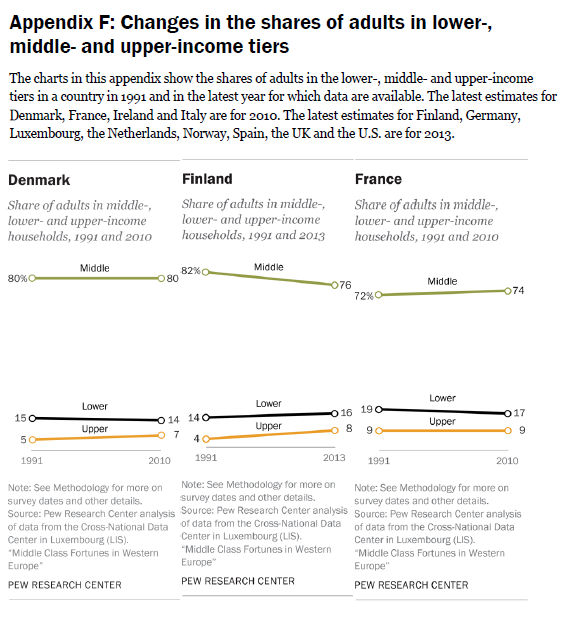


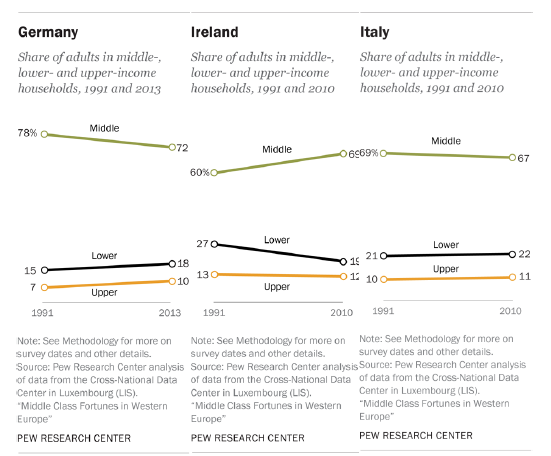


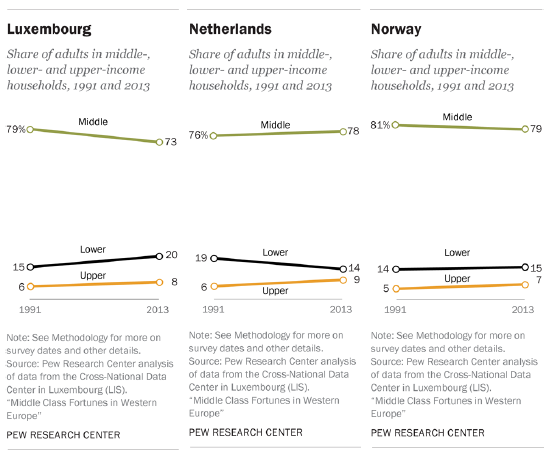
****

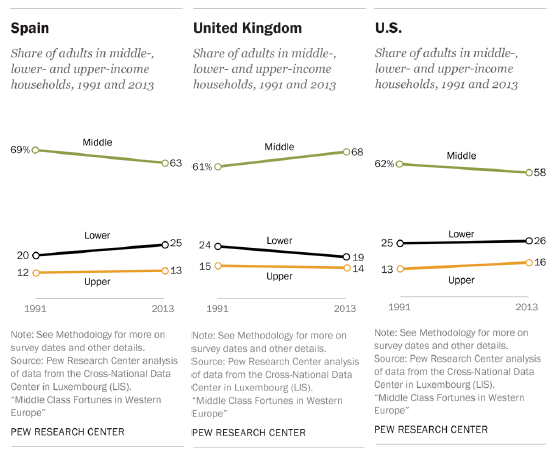
**** ****

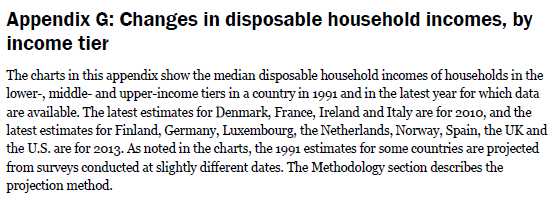


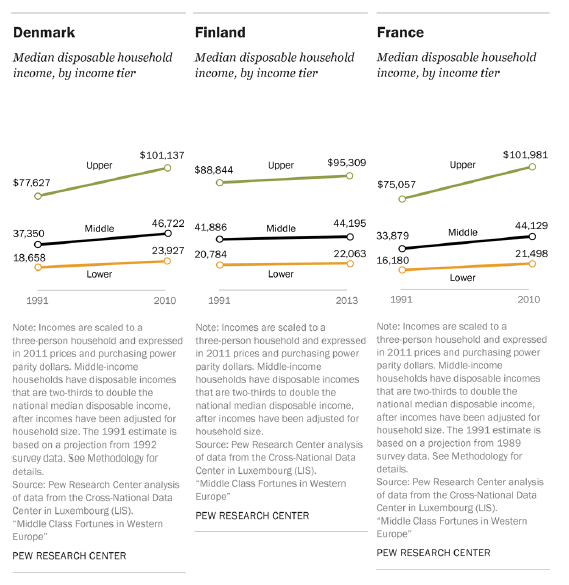


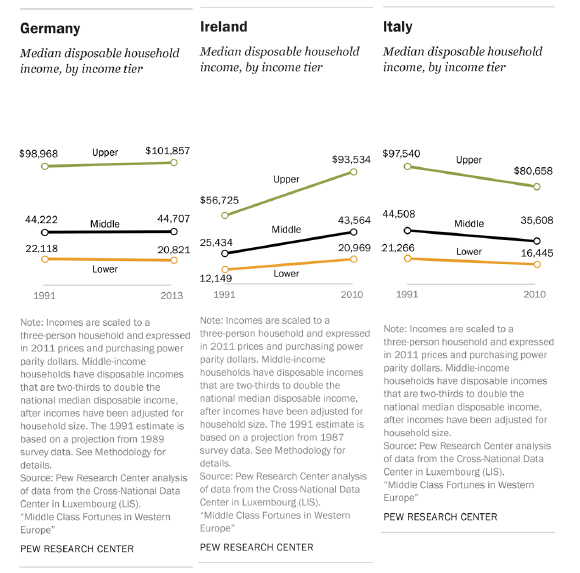
****

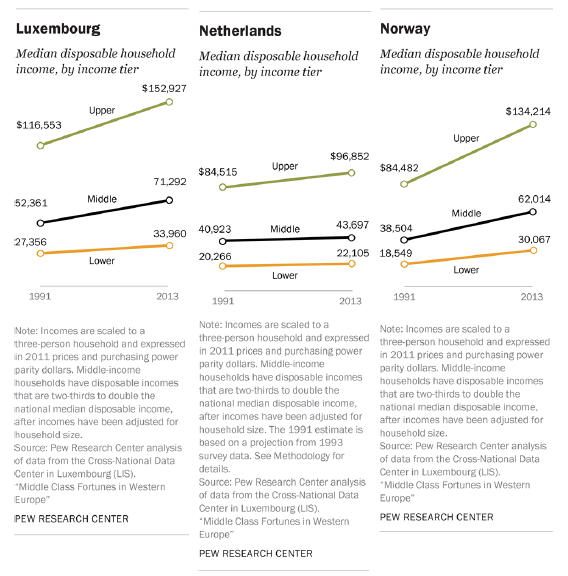
****

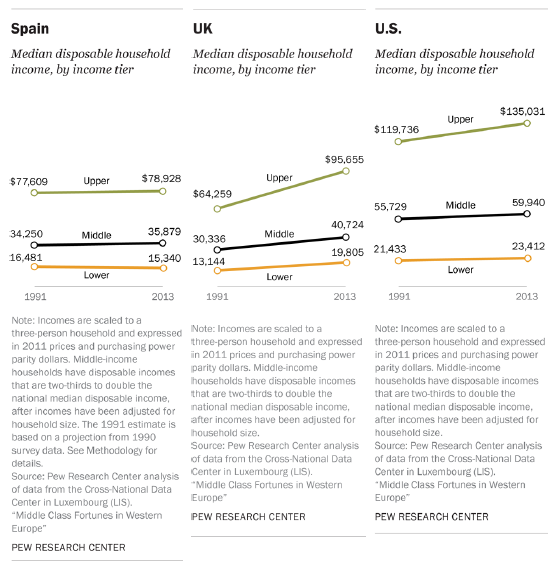
****

****









**- El que quiera creer que crea** **(anteriores “simulaciones”, de los mismos “simuladores”)**

En mi Ensayo: **“Los daños ocultos del librecambio - La doble vida de la economía global (Unión Europea: Apertura y Vulnerabilidad - ¿Es posible imaginar un futuro diferente al pasado reciente?) (¿Puede la economía salir del armario?)”**, publicado en **abril del 2002**, decía:

Parte Quinta

Simulaciones y… simuladores - (Para que no todo siga así)

Perspectivas,… diagnósticos,… y recetas comparadas… del FMI

(Descontructing trade)

En las Partes anteriores hemos tratado de demostrar -esperamos que con suficientes datos y acierto- que la apertura comercial puede generar -y en el caso que nos interesa, genera- un alto grado de vulnerabilidad. De ello surge que la balanza externa puede representar -y en el caso que nos interesa, representa- un factor negativo para el crecimiento económico.

Esos son los daños ocultos del librecambio. El alto costo de un régimen que nos lleva a pensar en el librecambio de los idiotas.

Una alucinación del desarrollo -la globalización de la libertad de mercado- que, entre la flexibilidad y la incertidumbre, opta por el miedo a ser uno mismo.

La doble vida de la globalización nos plantea un caso de vulnerabilidad económica: Unión Europea versus Estados Unidos. Podríamos sospechar si no estaremos ante una situación de desigualdades provocadas.

Si una mayor apertura a los flujos financieros y comerciales, hacen a la Unión Europea más vulnerable a las perturbaciones externas; ¿no se presentaría una actuación asemejable a la de cobayas del neoliberalismo?

Ante la falsa globalización de la libertad de mercado, que nos imponen los fascistas económicos, ¿es posible proyectar un futuro diferente al pasado reciente?

¿Puede imaginarse un cambio de paradigma?

¿Puede la economía europea salir del armario?

¿Se animara Europa a quitarse el burka que la niega, somete, condiciona, limita y castra, desde finales de la Segunda Guerra Mundial, y sin solución de continuidad desde el fin de la Guerra Fría?

¿Sera posible que nos devuelvan el cerebro?

Con la intención de continuar desmontando la economía de mercado (desontructing trade) y con el objetivo de aportar elementos -información, datos, criticas, interrogantes, cuestionamientos, opciones, alternativas,…- para procurar cruzar el umbral del cambio económico planteamos este Apartado como un debate con el Fondo Monetario Internacional -o las ideas que sostiene o representa- sobre: Perspectivas económicas…, vínculos de los ciclos económicos…, el sistema de comercio mundial…

Les invitamos a leer algunos párrafos del Informe: Perspectivas y desafíos de la política económica, del FMI, de Octubre 2001 y nuestra replica a los postulados sostenidos en él.

(…)

La óptica del Fondo

(Continuando con el Capítulo II del Informe: Vínculos internacionales: tres perspectivas)

El sistema de comercio mundial: de Seatlle a Doha

(Párrafos significativos y sugerentes)

…Lo que está en juego… es…: Mejorar las perspectivas del crecimiento mundial mediante una mayor liberación del mercado (campo en el que aún queda mucho por hacer pese a los avances ya conseguidos) y consolidar la función del libre comercio como elemento de la globalización para seguir elevando los niveles de vida de los países ricos y de los países pobres…

El extraordinario auge de la economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial es en cierta medida resultado de la liberación del comercio exterior. Las ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales, incluida la más reciente que culmino en 1994 -la Ronda Uruguay- fueron la piedra angular de este proceso…

Una de las consecuencias de este proceso ha sido que la tasa de expansión del comercio mundial internacional, que en los últimos 20 años alcanzo niveles dos veces mayores que la tasa de crecimiento del PIB real mundial (6% frente a 3%) ha intensificado la integración económica…

La mayor expansión fue en los países en desarrollo… Actualmente realizan un tercio del comercio mundial, frente a aproximadamente un cuarto del comercio total a principios de los años setenta; además, el 40% de sus exportaciones se destinan a otros países en desarrollo. Así mismo, los países en desarrollo, sobre todo los de mercados emergentes que se unieron a la tendencia de redistribución geográfica del proceso productivo y de rápida expansión del comercio intersectorial, han contribuido a la reorientación del comercio mundial hacia la producción de manufacturas y servicios comerciales…

Actualmente la tasa arancelaria consolidada (no ponderada) que los países industriales aplican a las manufacturas es bastante baja, alrededor de un 4% en promedio, en tanto que los países en desarrollo imponen una tasa de 20% aunque el arancel efectivamente aplicado es menor (en los países en desarrollo, la tasa arancelaria efectiva asciende, en promedio, a 13%, nivel significativamente más bajo que los aranceles consolidados)…

Los países están ampliando la liberación del comercio en el marco de acuerdos regionales… Así mismo, la liberación unilateral, que es uno de los principales mecanismos utilizados por las economías en desarrollo y en transición para liberalizar sus regímenes comerciales, se ha intensificado en los dos últimos años… En Asia… África, Caribe y, en el Oriente Medio, muchos países han seguido desmantelando en forma unilateral sus regímenes de comercio exterior y de inversión…

No obstante, la evolución no ha sido del todo positiva… Se ha observado una clara tendencia de intensificación de las actividades antidumping, tanto de los países industriales como de los países en desarrollo y creciente preocupación por la aparición de barreras no transparentes mediante la adopción de normas técnicas y sanitarias…

Con respecto al sector agropecuario, la arancelización de las restricciones cuantitativas en el marco de la Ronda Uruguay ha dado lugar a tasas arancelarias sumamente elevadas, y aun no se han establecido los niveles de acceso mínimo negociados durante la Ronda Uruguay;… si bien se han reducido las subvenciones directas a las exportaciones, el respaldo total a los productores del sector agropecuario de los países de la OCDE ha cambiado muy poco en relación con el periodo base (1986 - 88) correspondiente a la Ronda Uruguay. Además, algunos analistas consideran que la propagación de los acuerdos de comercio regionales podría perjudicar el sistema de comercio internacional, sobre todo, ante la falta de avances en el frente multilateral…

**El comercio internacional en el periodo posterior a la Ronda Uruguay. La Ronda Uruguay fue una de las negociaciones multilaterales más importantes en cuanto a su alcance y los resultados obtenidos. Al eliminar prácticamente todas las barreras no arancelarias a más tardar en 2005 y reducir sustancialmente los aranceles, representa la culminación de todas las rondas anteriores. Se calcula que la mera reducción de los aranceles reportara ventajas por un valor de US$ 200.000 millones al año y, de esta cifra el beneficio para todos los países en desarrollo quedará comprendida entre US$ 50.000 y US$ 90.000 millones…**

Pese a estos avances, el sistema de comercio multilateral enfrenta grandes desafíos… Los propios países en desarrollo imponen aranceles elevados sobre las importaciones; los aranceles medios sobre los bienes industriales son tres veces mayores que los que aplican los países industriales. Estas barreras imponen un costo sobre todos los países y, si se eliminan, podrían obtenerse las ventajas sustanciales que ofrece la liberación comercial reciproca…

Tanto los países industriales como los países en desarrollo han solicitado que se adopten en el marco de la OMC normas más rigurosas sobre la política de la competencia, la inversión, la contratación pública, el antidumping y otras medidas de salvaguardia, las normas sobre salud y productos y el comercio electrónico. Así mismo, a medida que el comercio y el proceso de globalización de las economías de los países industriales se han vuelto más visibles, la sociedad civil ha exigido que en el sistema de comercio internacional se tengan en cuenta asuntos no comerciales como, por ejemplo, las normas laborales y ecológicas…

Muchos países en desarrollo consideran que se les ha impuesto la carga financiera de llevar a la práctica acuerdos en campos como los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio y la valoración aduanera, sin poder gozar de las ventajas que ofrece un mejor acceso a los mercados que les interesan…

Posibles ventajas de una nueva ronda de negociaciones comerciales para el bienestar. Cabe preguntarse cuáles serían si se reducen las barreras comerciales existentes y como se distribuirían estos beneficios en los países.

Cuantificar los beneficios y las perdidas en una tarea compleja… las cifras que se presentan a continuación se basan en simulaciones de dos modelos de equilibrio general de uso común, y corresponden a estimaciones conservadoras y liberales de los beneficios de la liberación del comercio. El modelo GTAP (Global Trade Analisis Project) es estático y de competencia perfecta, y los únicos beneficios para el bienestar son los que genera la reasignación de los recursos existentes -en capital y mano de obra- según las ventajas comparativas de cada país. El modelo de Michigan, en cambio, presupone competencia imperfecta en los sectores de manufacturas y servicios. Ello tiende a traducirse en beneficios más elevados en estos sectores ya que la liberación comercial también reduce los precios por el efecto que tienen el aumento de la competencia y los rendimientos a escala…

**Según estimaciones, el beneficio anual como consecuencia de la plena liberación del comercio de mercancías podría ubicarse, en el caso de los países industriales, entre US$ 146.000 millones y US$ 489.000 millones (entre ½% y ¾% del PIB) y entre US$ 108.000 millones y US$ 188.000 millones (entre 1 ¼% y 3% del PIB) para los países en desarrollo. Como porcentaje del PIB, los beneficios de los países en desarrollo son mayores que los de los países industriales porque sus barreras comerciales y las distorsiones que estas provocan son, en promedio, mucho más elevadas.**

Así mismo, los resultados de estas simulaciones sustentan una de las conclusiones básicas de la teoría del comercio internacional: Los países se favorecen del comercio exterior en casi todas las condiciones y los países que liberan su comercio reciben más beneficios en términos de bienestar que sus socios comerciales. Según las simulaciones efectuadas con el modelo GTAP, si los países en desarrollo liberasen plenamente el régimen comercial que aplican a las mercancías en 2005 (periodo posterior a la Ronda Uruguay) obtendrían ganancias anuales en bienestar de US$ 65.000 millones, frente a US$ 108.000 millones con la plena liberación a escala mundial, es decir, casi el 60% del beneficio total...



En vista del peso importante que tienen los servicios en la mayoría de las economías y las elevadas barreras comerciales que aún persisten en este sector, la eliminación de estos obstáculos en el marco de una nueva ronda de negociaciones incrementaría considerablemente las ganancias en bienestar en todo el mundo. Los resultados que se obtienen de las simulaciones del modelo de Michigan, que incluyen los servicios, indican que los beneficios podrían ser de aproximadamente el doble que los que resultarían de la liberación del comercio de mercancías en el caso de los países industriales, y que serían aproximadamente iguales en el caso de los países en desarrollo.

Pese a que no tienen en cuenta las ventajas dinámicas del comercio, los resultados de las simulaciones indican que en términos generales todos los países obtendrán grandes ganancias en bienestar si se intensifica la liberación multilateral en el periodo posterior a la Ronda Uruguay.

Conclusión

El alcance de la nueva ronda deberá ser suficientemente amplio como para que se efectúen concesiones reciprocas entre los sectores y la resolución de los problemas. Los objetivos en cuanto al acceso a los mercados deberán ser ambiciosos y encaminarse a lograr reducciones sustanciales o a eliminar las barreras al comercio en los sectores donde las protecciones restantes son más fuertes: el sector agropecuario, las manufacturas de uso intensivo de mano de obra y los servicios. Tanto los países industriales como los países en desarrollo podrían beneficiarse de manera sustancial de la liberación de estos sectores. Para facilitar un comercio libre y no discriminatorio, deberán aclararse y fortalecerse las normas que rigen el comercio multilateral, sobre todo en lo que se refiere a los aspectos más susceptibles de ser el blanco de intereses proteccionistas (por ejemplo, las medidas antidumping y otras medidas de salvaguardia, y las normas sanitarias, de seguridad y normas ecológicas) y deberá perfeccionarse el mecanismo de solución de diferencias…

De no lograrse avances tangibles en la organización de una nueva ronda de negociaciones comerciales se reducirá la confianza en el sistema de comercio multilateral y se socavara el compromiso a seguir liberalizando el comercio exterior…

En este entorno, el recurso a acuerdos de comercio regionales podría, en última instancia, perjudicar a la economía mundial. El GATT (ahora OMC) se creó expresamente para evitar que surjan bloques económicos hostiles. De no celebrarse una nueva ronda de negociaciones, podría verse amenazada la primacía del multiculturalismo sobre el regionalismo. Ello sería especialmente nocivo para los países más pobres, porque podrían terminar siendo aún más marginados.

(Del Recuadro 2.4: Criticas a una nueva ronda de negociaciones comerciales)

(Párrafos significativos y sugerentes)

…Los que se oponen a una nueva ronda de negociaciones aducen dos inquietudes principales. La primera es que la globalización, sobre todo la liberación del comercio exterior, ha ampliado la brecha entre ricos y pobres, de modo que los beneficios de una nueva ronda no se distribuirían equitativamente. La segunda inquietud es que, al reducirse las protecciones fronterizas, las negociaciones comerciales se han centrado más en las políticas internas de los países, con lo cual se ha limitado el margen de maniobra de las autoridades nacionales para resolver problemas sociales.

¿Se ha ampliado la brecha entre ricos y pobres como resultado de la globalización?

**Existe la percepción de que la apertura comercial y el proceso de globalización están ampliando la brecha entre ricos y pobres tanto a nivel interno como entre los países. En los países industriales, la globalización preocupa porque se sospecha que reduce los salarios relativos y las oportunidades de empleo de los trabajadores no calificados. En general, las numerosas investigaciones que se han realizado al respecto señalan que, por si misma, la competencia de las importaciones ha tenido un efecto relativamente reducido en los salarios de los trabajadores no calificados de los países industriales. Los factores que más los han afectado son el cambio tecnológico y las migraciones. Aun así, los efectos negativos sobre los trabajadores no calificados de las tendencias del mercado laboral, cualquiera sea su fuente, subrayan la necesidad de seguir prestando atención a las redes de protección social y a la educación.**

A escala internacional, las pruebas acumuladas respaldan firmemente la tesis de que la apertura comercial estimula el crecimiento económico. Aunque la brecha del ingreso de muchos países en desarrollo se ha ampliado con respecto a los países industriales, ciertos países que han logrado integrarse a la economía mundial están reduciendo esta brecha al conjugar la apertura comercial con condiciones macroeconómicas estables, una interferencia limitada del gobierno, y un aumento de la inversión institucional y en infraestructura…

¿Interfieren las reglas del comercio en la formulación de políticas internas?

A medida que se fueron reduciendo los obstáculos en la frontera, fueron cobrando mayor importancia otros obstáculos al comercio que se refieren a la política interna, como los subsidios a las industrias y los derechos de propiedad intelectual (temas tratados en las negociaciones anteriores) y, más recientemente, a la política de inversión y competencia. Si bien muchos analistas consideran que esta tendencia es necesaria para que las normas que regulan el comercio sigan siendo testimoniales, otros las consideran un tema polémico, sobre todo porque entraña aspectos sociales de alcance mayor y reduce el margen para formular medidas en campos que tradicionalmente han sido dominio de las autoridades nacionales.

**En este contexto, algunos grupos de intereses de los países industriales sostienen que es necesaria una mayor coordinación internacional o una mayor convergencia de normas para atenuar las presiones a favor de un comercio totalmente libre y evitar una competencia destructiva. Sin protección, las empresas que buscan una ventaja competitiva reducirán entonces sus costos trasladándose a países de bajo ingreso donde las normas laborales y ecológicas son menos rigurosas… La información empírica de que se dispone actualmente no respalda la tesis de que la apertura comercial socava las instituciones internas. Además, no está claro si las normas que regulan el comercio son el mecanismo ideal para fortalecer las normas ecológicas y laborales, las cuales no forman directamente parte del ámbito del comercio exterior. Un enfoque mejor focalizado, que evitaría tener que aplicar sanciones comerciales que pudiesen perjudicar a los trabajadores de ciertos sectores, se basaría en un esfuerzo cooperativo instrumentado a través de mecanismos e instituciones especializados. Por último y más importante, la utilización del régimen comercial para establecer normas uniformes en estos campos puede imponer costos en los países en desarrollo que reducen su competitividad y ventajas comparativas, trayendo consigo una disminución global del bienestar y ejerciendo una función similar a una protección comercial.**

**En cambio, muchas organizaciones no gubernamentales (ONGs) y países en desarrollo sostienen que en una serie de campos las normas que actualmente regulan el comercio ya son, de hecho, demasiado estrictas y deberán modificarse para ofrecer mayor flexibilidad a los países en función de sus capacidades y etapa de desarrollo. Sostienen que los países ricos dominan las negociaciones comerciales y establecen reglas que responden a sus propios intereses; además, señalan el costo que significa adoptar una reglamentación y normas similares a las de los países industriales, así como el efecto de las normas sobre los derechos de propiedad intelectual en ámbitos como la producción nacional de medicinas de bajo costo para hacer frente a enfermedades devastadoras como el sida. Si bien son válidas muchas de estas recomendaciones a favor de una mayor flexibilidad, a nivel fundamental deberá reconocerse que la protección de los derechos de propiedad intelectual estimula la innovación y que la adopción de un sistema de comercio basado en normas tiende a proteger a los más vulnerables de los más poderosos**. Cabe mencionar que, en general, los países en desarrollo que recurrieron al mecanismo de solución de diferencias en el marco de la OMC obtuvieron resultados favorables…

Desmontando al FMI

¿Qué diferencia hay entre una verdad y una falsedad?

¿Qué diferencia hay entre una media verdad y una mentira a medias?

¿Cuándo se manipula? ¿Cuándo se intoxica?

Veamos…

Intentaremos desmontar algunos de los argumentos utilizados. Luego ustedes califican…

A - El extraordinario auge de la economía mundial desde la Segunda Guerra Mundial es en cierta medida resultado de la liberación del comercio exterior.

En el siguiente cuadro se presentan datos del propio FMI en los puede verse la evolución histórica, desde 1982 en adelante y las proyecciones hasta el 2005, y hasta el 2008, del Banco Mundial, de las economías avanzadas, países en desarrollo y países en transición.



Del cuadro anterior se puede comentar lo siguiente:

1. El PIB real mundial ha tenido un mejor comportamiento en el periodo 1982 - 89 (promedio de ocho años, variación porcentual) (3,0%), e incluso que en el periodo 1998 - 2001 (promedio de cuatro años, variación porcentual) (3,5%). Las proyecciones 2002 - 2005 planean un crecimiento del 4,2%; cifra modificada en las estimaciones del BM para el periodo 2002 - 2008 que lleva la cifra al 3.2%.
2. Las economías avanzadas mejoran en el periodo 1998 - 2001 (3%) con respecto al anterior, 1990 - 97 (2,6%), aunque no alcanzan a superar el promedio del tramo 1982 - 89 (3,4%). Las proyecciones -más conservadoras del BM- llevan el crecimiento del periodo 2002 - 2008 al 2.7%.
3. Los países en desarrollo disminuyen su ritmo en el periodo 1998 - 2001 (4,4%) con referencia al anterior 1990 - 97 (5,8%) y solo logran igualar lo alcanzado en el tramo 1982 - 89 (4,3%). Las proyecciones del BM llevan el crecimiento del periodo 2002 - 2008 al 4,9%.
4. Los países en transición no llegan a recuperar en el periodo 1998 - 2001 (1,8%) el ritmo de crecimiento alcanzado para el correspondiente al de 1982 - 89 (3,1%) y solo muestran un resultado aceptable si se comparan con el periodo 1990 - 97 (de involución absoluta) (-5,1%). Tampoco la proyección del BM 2002 - 2008 (3,7%) mejora mucho los resultados en el periodo 1982 - 89.

A la vista de estos resultados no pareciera que la globalización (y su hijo predilecto el comercio mundial) hubiera provocado un ritmo de crecimiento económico por sobre la tendencia anterior.

B - Una de las consecuencias de este proceso ha sido la tasa de expansión del comercio internacional que en los últimos 20 años… ha intensificado la integración económica… La mayor expansión fue en los países en desarrollo…

Por seguir con la misma fuente, aunque a lo largo del ensayo hay mucha más información de contraste, digamos:

1. Con referencia al volumen del comercio mundial, se destaca el mayor ritmo de crecimiento de las importaciones de los países en desarrollo que alcanza un 9% en el periodo 1990 - 97, cuando en el tramo 1982 - 89 lo había hecho al 1,1%. Mientras los países desarrollados disminuyen el ritmo de crecimiento del periodo 1990 - 97 (6,1%) con respecto al periodo 1982 - 89 (6,4%).

Estas cifras parecen desmentir la teoría -políticamente correcta, aunque no sostenible- con respecto a que la apertura comercial beneficia a los países menos desarrollados. Si bien en el periodo 1998 - 2001 la posición relativa mejora: economías avanzadas 6,9%, países en desarrollo 4,5%, en las proyecciones del FMI 2002 - 2005 la situación nuevamente se revierte: economías avanzadas 6,2%, países en desarrollo 9,1%.

1. Visto del lado de las exportaciones el volumen del comercio mundial tampoco permite una comparación del crecimiento que favorezca a los países en desarrollo, dado que al ritmo del periodo 1990 - 97 (9,4%) hay que compararlo con el periodo 1982 - 89 (3,8%) notablemente más elevado que su simétrico de importaciones (1.2% en el periodo 1982 - 89).

Tampoco las proyecciones favorecen las expectativas de un mayor beneficio exportador dado que a un crecimiento del 8,8% en el periodo 2002 - 2005 para las exportaciones se cruza un crecimiento del 9,1% en igual periodo para las importaciones.

1. Las relaciones de intercambio siempre van a menos, en 1982 - 89 (-3,5%), en 1998 - 2001 (-0,5%) y en 2002 - 2005 (-0.3%).
2. Tampoco la balanza en cuenta corriente muestra una mejoría destacable, pasando de representar un déficit equivalente al 2.2% del PIB como promedio de ocho años para el periodo 1982 89, a un déficit (proyectado) equivalente al 2.2% del PIB como promedio de cuatro años para el periodo 2002 - 2005 (¿una mejora del 32% en un periodo de 23 años?).
3. La consecuencia de todo ello se evidencia en la evolución de la deuda externa total que pasa de representar el 37,2% en el periodo 1982 - 89, al 36% en el periodo 1990 - 97, y al 36,7% del PIB en el periodo 1998 - 2001, para recién llegar -en el terreno de las promesas- al equivalente a un 32,2% del PIB para el periodo 2002 - 2005 (¿una mejora del 13% en un periodo de 23 años?).
4. Aun peor resulta el comportamiento del servicio de la deuda, que se mantiene casi inalterable a lo largo del periodo en análisis: 1982 - 89 (4,6% del PIB), 1990 - 97 (4,8% del PIB), 1998 - 2001 (5,8% del PIB) y proyectado 2002 - 2005 (4,9% del PIB).

A partir de esta lectura -cifras insospechables ofrecidas por el FMI y el BM- cabe preguntarles:

Han sido los países en desarrollo beneficiarios de la globalización, de la apertura comercial y del libre movimiento de capitales (financierización, la otra hija del proceso de mundialización)?

C - (Los países en desarrollo)…actualmente realizan un tercio del comercio mundial, frente a aproximadamente un cuarto del comercio total a principios de los setenta...

Decir falso suena muy fuerte. Por ello les aportamos los datos y ustedes ponen el calificativo.

El BM en su Informe: World Developments Indicators (2001), Cuadro 6.2: Dirección y crecimiento del comercio de mercancías (que ya utilizamos en otro apartado del presente ensayo) nos señala:

Para 1999: Total de importaciones de los países de altos ingresos desde los países de medios y bajos ingresos por un equivalente al 18,3%.

Para 1999: Total de importaciones de los países de medios y bajos ingresos desde los países de medios y bajos ingresos por un equivalente al 6,9%.

El mismo BM consolida los datos y asigna a los países de ingresos medios y bajos una participación en el comercio mundial para 1999 equivalente al 25,2% (18,3 + 6,9).

Exactamente la cifra que el FMI indicaba (peyorativamente) como la alcanzada por el comercio de los países en desarrollo en los años setenta.

Tampoco por el lado de los crecimientos del comercio parecen llevar razón (al menos tanta):

Para el periodo 1989 - 99, mientras las exportaciones de los países de altos ingresos alcanzaron un crecimiento del 5,7% en su comercio entre ellos, los países de ingresos medianos y bajos lograron aumentar sus exportaciones a los países de altos ingresos en 9,1%

En el mismo periodo (1989 - 99) mientras las exportaciones de los países de altos ingresos alcanzaron un crecimiento del 6,1% con los países de ingresos medios y bajos, los países de ingresos medios y bajos lograron aumentar un 9,2% en su comercio entre ellos.

Si bien las estadísticas siempre se pueden interpretar según el cristal por el que se las mira, como dicen en mi tierra, más pronto se atrapa a un mentiroso, que a un cojo…

D - Lo que está en juego… es… mejorar las perspectivas del comercio mundial mediante la mayor liberación del comercio (campo en el que aún queda mucho por hacer pese a los avances conseguidos) y consolidar la función del libre comercio como elemento de la globalización para seguir elevando los niveles de vida de los países ricos y de los países pobres…

Para aquellos a los que pueda interesar una radiografía de la década (1990 - 1999) se presenta un conjunto de indicadores económicos para los países en desarrollo, excluidos los países pobres muy endeudados (PPME), a partir de los datos del FMI (mayo 2000)



El único indicador que ha tenido un cambio significativo en la década -globalizada y aperturista- para los países en desarrollo (excluidos PPME) ha sido el índice de inflación del IPC, consecuencia de los acuerdos con el FMI, léase: planes de reducción del gasto público, aumento de los impuestos, recesiones inducidas, privatizaciones, disminución del gasto social, etc.; y la presión de los amigos de la banca para asegurarse: la rentabilidad de las inversiones a corto plazo -especulativas- en los países emergentes. Las demás variaciones -insignificantes- las podríamos denominar diferencias de redondeo. O sea.

E - Actualmente la tasa arancelaria consolidada (no ponderada) que los países industriales aplican a las manufacturas es bastante baja, alrededor de un 4% en promedio…

Según el Cuadro 6.6 (Tariff barriers) publicado por el BM en su World Development Indicators (2001), que desarrollamos y comentamos en la Parte Segunda de este ensayo (TCEX 2.12), se puede observar lo siguiente:

Para el año 1999:



Todos los productos

Tarifa promedio simple: U.E 3,5%, Japón 4,8%, EEUU 4,3%

Medida de la dispersión de las tarifas con respecto a la tarifa promedio simple: U.E. 5%, Japón 7,3%, EEUU 11,4%

Tarifa promedio ponderado: U. E. 2,7%, Japón 2,3%, EEUU 2,8%

Porcentaje de líneas cuyas tarifas superan el ,5%: U. E. 2,3%, Japón 7,6%, EEUU 6,3%

Porcentaje de líneas con tarifas específicas: U. E. 12,6%, Japón 2,6%, EEUU 8,3%

Productos primarios

Tarifa promedio simple U. E. 6,4%, Japón 4,0%, EEUU 2,0%

Tarifa promedio ponderado: U. E. 1,8%, Japón 4,0%, EEUU 2,0%

Productos manufacturados

Tarifa promedio simple: U. E. 2,7%, Japón 3,4%, EEUU 4,2%

Tarifa promedio ponderado: U. E. 3,0%, Japón 1,4%, EEUU 2,9%

Además deberíamos tener en cuenta el comentario que efectúa el BM en el apartado about the data:… porque hay dificultades para combinar las barreras no arancelarias en un indicador agregado, no se las incluye en la tabla…

Tal vez de todo ello resulte una tasa arancelaria consolidada (no ponderada) de alrededor de un 4% en promedio, que los países industriales aplican a las manufacturas, y que el Fondo aplaude como bastante baja… (lo dudamos).

Más bien, nos sospechamos que de tanto utilizar conceptos como el cuasi-dinero, el Fondo ya este transitando por los caminos de las cuasi-verdades… (¿o cuasi-mentiras?).

Sera interesante ver como explica (justifica) el FMI la subida de un 30% en los aranceles para la importación de acero por parte de EEUU (marzo 2002), que promete ir a mas (productos agrícolas, semiconductores…y lo que sea necesario), en su próximo Informe sobre Perspectivas de la Economía Mundial.

¿Consideraran estas medidas como necesarias para la guerra contra el Eje del Mal?

¿Seguirán opinando que la tasa arancelaria consolidada de los países industriales (al menos en el caso manifiesto de EEUU) es bastante baja?

¿Seguirán engañando con la ficticia liberación multilateral?

¿O solo les quedara continuar imponiendo (sin ficciones) la liberación unilateral (uno de los principales mecanismos utilizados por -¿y para?- los países en desarrollo y transición? (sic FMI, menos lo entre guiones)

F - ¿Se ha ampliado la brecha entre ricos y pobres como resultado de la globalización?

(Según el FMI)…Existe la percepción de que la apertura comercial y el proceso de globalización están ampliando la brecha entre ricos y pobres tanto a nivel interno como entre los países… A escala internacional, las pruebas acumuladas respaldan firmemente la tesis de que la apertura comercial estimula el crecimiento económico. Aunque la brecha del ingreso de muchos países en desarrollo se ha ampliado con respecto a los países industriales, ciertos países que han logrado integrarse a la economía mundial están reduciendo esta brecha al conjugar la apertura comercial con condiciones macroeconómicas estables, una interferencia limitada del gobierno, y un aumento de la inversión institucional y en infraestructura…

Desearíamos contestar este párrafo utilizando datos del Global Economic Prospects, del BM - diciembre 1999:



Entendemos que los datos -tozudos, como siempre- son lo suficientemente elocuentes como para requerir demasiados comentarios.

No se observan grandes beneficios en el periodo 1991 - 1998 (¡el de la mundialización triunfal!) con respecto a etapas anteriores cuando no existía la globalización y las barreras arancelarias y sistemas proteccionistas se utilizaban como palancas del desarrollo económico.

Podríamos ir más atrás, en el tiempo, buscando datos, que permitan (¿permitieran?) apoyar las tesis del FMI.

Casualmente (una vez más, y van…) el propio Fondo nos aporta información con referencia al cambio de posición relativa de los países según su ingreso en el amplio periodo de 1900 a 2000 (¿el siglo extraordinario?) (Informe del FMI - mayo 2000)

Los resultados son:

1. Sobre 42 países analizados solo 7 mejoraron de cuartil (16,67%)
2. Sobre 42 países analizados, 25 se mantuvieron en el mismo cuartil (59,52%)
3. Sobre 42 países analizados, 10 descendieron de cuartil (23,81%)

Hay que ser voluntarista para felicitarse por los resultados alcanzados.

¿O habrá que pensar en la hipocresía?

También puede estudiarse la evolución del PIB per cápita regional como porcentaje del país líder, tal como surge del Informe del FMI (mayo 2000), que toma como referencia a Gran Bretaña en 1870 y 1900, y a EEUU en 1913 y años posteriores.



Al respecto pueden realizarse las siguientes observaciones:

1. El PIB per cápita de Europa Occidental (como porcentaje del país líder) creció un 14,5%, en el periodo 1870 - 2000.
2. El PIB per cápita de los Territorios de Asentamientos Europeos (como porcentaje del país líder) creció un 29,0% en el periodo 1870 - 2000.
3. El PIB per cápita de Europa Meridional (incluida Turquía) (como porcentaje del país líder) creció un 29,0%, en el periodo 1870 - 2000.
4. El PIB per cápita de Europa Oriental (como porcentaje del país líder) se redujo un 53,5%, en el periodo 1870 - 2000 (excluida la URSS (-63,0%); URSS (-47,1%)).
5. El PIB per cápita de América Latina (como porcentaje del país líder) se redujo un 13.7% en el periodo 1870 - 2000.
6. El PIB per cápita de Asia (como porcentaje del país líder) se redujo un 10,7%, en el periodo 1870 - 2000 (excluidos Japón y China (-56,3%), Japón +233,0% y China +43,8%).
7. El PIB per cápita de África (como porcentaje del país líder) se redujo un 67,3%, en el periodo 1870 - 2000.
8. El PIB per cápita del mundo (como porcentaje del país líder) se redujo un 20%, en el periodo 1870 - 2000.
9. El PIB per cápita (en dólares según la paridad del poder adquisitivo de 1990) creció en EEUU un 1010%, en el periodo 1870 - 2000 y creció en el Reino Unido un 503.9%, en el periodo 1870 - 2000.

¿Hay alguna duda de quienes se beneficiaron del crecimiento económico del último siglo?

Sin comentarios…

(Para aquellos que deseen profundizar en estos temas, les sugerimos ver los capítulos 2, 8 y 16 de nuestro Ensayo anterior, **“Antiglobalización: caminos de heterodoxia”**)

**- (Junio 2017) Los “flautistas de Hamelin” (“profetas” del librecambio)…**

Decía el Fondo Monetario Internacional (Hamelin y sus mariachis) en octubre de 2001:

“El comercio internacional en el periodo posterior a la Ronda Uruguay. La Ronda Uruguay fue una de las negociaciones multilaterales más importantes en cuanto a su alcance y los resultados obtenidos. Al eliminar prácticamente todas las barreras no arancelarias a más tardar en 2005 y reducir sustancialmente los aranceles, representa la culminación de todas las rondas anteriores. Se calcula que la mera reducción de los aranceles reportara ventajas por un valor de US$ 200.000 millones al año y, de esta cifra el beneficio para todos los países en desarrollo quedará comprendida entre US$ 50.000 y US$ 90.000 millones”…

(Junio 2017) ¿Se han alcanzado las ventajas previstas, Padre? No, hijo…

“Según estimaciones, el beneficio anual como consecuencia de la plena liberación del comercio de mercancías podría ubicarse, en el caso de los países industriales, entre US$ 146.000 millones y US$ 489.000 millones (entre ½% y ¾% del PIB) y entre US$ 108.000 millones y US$ 188.000 millones (entre 1 ¼% y 3% del PIB) para los países en desarrollo. Como porcentaje del PIB, los beneficios de los países en desarrollo son mayores que los de los países industriales porque sus barreras comerciales y las distorsiones que estas provocan son, en promedio, mucho más elevadas”…

(Junio 2017) ¿Se han cumplido los pronósticos de beneficios, Padre? No, hijo…

“Existe la percepción de que la apertura comercial y el proceso de globalización están ampliando la brecha entre ricos y pobres tanto a nivel interno como entre los países. En los países industriales, la globalización preocupa porque se sospecha que reduce los salarios relativos y las oportunidades de empleo de los trabajadores no calificados. En general, las numerosas investigaciones que se han realizado al respecto señalan que, por si misma, la competencia de las importaciones ha tenido un efecto relativamente reducido en los salarios de los trabajadores no calificados de los países industriales. Los factores que más los han afectado son el cambio tecnológico y las migraciones. Aun así, los efectos negativos sobre los trabajadores no calificados de las tendencias del mercado laboral, cualquiera sea su fuente, subrayan la necesidad de seguir prestando atención a las redes de protección social y a la educación”…

(Junio 2017) ¿Se ha prestado la debida asistencia a los trabajadores afectados, Padre? No, hijo…

“En este contexto, algunos grupos de intereses de los países industriales sostienen que es necesaria una mayor coordinación internacional o una mayor convergencia de normas para atenuar las presiones a favor de un comercio totalmente libre y evitar una competencia destructiva. Sin protección, las empresas que buscan una ventaja competitiva reducirán entonces sus costos trasladándose a países de bajo ingreso donde las normas laborales y ecológicas son menos rigurosas… La información empírica de que se dispone actualmente no respalda la tesis de que la apertura comercial socava las instituciones internas. Además, no está claro si las normas que regulan el comercio son el mecanismo ideal para fortalecer las normas ecológicas y laborales, las cuales no forman directamente parte del ámbito del comercio exterior. Un enfoque mejor focalizado, que evitaría tener que aplicar sanciones comerciales que pudiesen perjudicar a los trabajadores de ciertos sectores, se basaría en un esfuerzo cooperativo instrumentado a través de mecanismos e instituciones especializados. Por último y más importante, la utilización del régimen comercial para establecer normas uniformes en estos campos puede imponer costos en los países en desarrollo que reducen su competitividad y ventajas comparativas, trayendo consigo una disminución global del bienestar y ejerciendo una función similar a una protección comercial”…

(Junio 2017) ¿Se ha logrado una mayor coordinación internacional y un esfuerzo cooperativo, Padre? No, hijo…

“En cambio, muchas organizaciones no gubernamentales (ONGs) y países en desarrollo sostienen que en una serie de campos las normas que actualmente regulan el comercio ya son, de hecho, demasiado estrictas y deberán modificarse para ofrecer mayor flexibilidad a los países en función de sus capacidades y etapa de desarrollo. Sostienen que los países ricos dominan las negociaciones comerciales y establecen reglas que responden a sus propios intereses; además, señalan el costo que significa adoptar una reglamentación y normas similares a las de los países industriales, así como el efecto de las normas sobre los derechos de propiedad intelectual en ámbitos como la producción nacional de medicinas de bajo costo para hacer frente a enfermedades devastadoras como el sida. Si bien son válidas muchas de estas recomendaciones a favor de una mayor flexibilidad, a nivel fundamental deberá reconocerse que la protección de los derechos de propiedad intelectual estimula la innovación y que la adopción de un sistema de comercio basado en normas tiende a proteger a los más vulnerables de los más poderosos. Cabe mencionar que, en general, los países en desarrollo que recurrieron al mecanismo de solución de diferencias en el marco de la OMC obtuvieron resultados favorables”…

(Junio 2017) ¿Ha sido cierto que las normas que regulan el comercio son, de hecho, demasiado estrictas y deberían modificarse para ofrecer mayor flexibilidad, Padre? No, hijo…

**- … y la “danza de los ratones” (los que viven del lado malo de las vías del tren)**

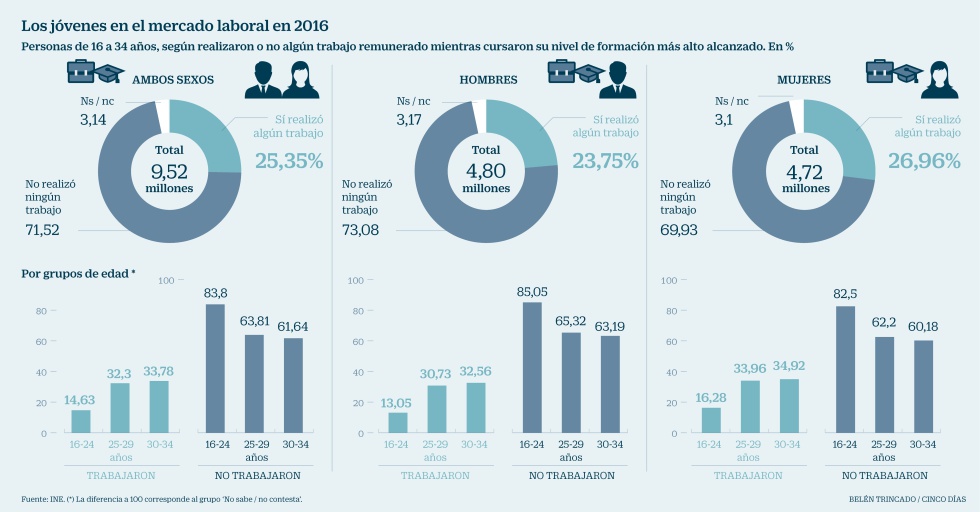
La era de las expectativas rotas: mucha gente en la cuarentena piensa que tardará mucho más años en jubilarse, o que cobrará mucho menos; gente de 50 está muy lejos de tener la vida resuelta, y sabe que si sale del mercado laboral a lo mejor no vuelve a entrar; personas que han gozado de un nivel de vida satisfactorio ahora ven cómo pueden ayudar malamente a sus hijos… Ellos también esperaban algo muy distinto de lo que han acabado encontrándose.

En los jóvenes también se nota mucho una ruptura de las expectativas. Esperaban que por cumplir con su parte (formarse, desempeñar pagados mal trabajos al inicio, etc.) iban a ser recompensados. Y cuando no ha ocurrido así, se ha generado un malestar evidente. ¿Hay en ellos algo de resentimiento contra las generaciones mayores por estas expectativas rotas? Hay una frustración de expectativas evidente. Pero tampoco se puede decir, como hace alguna gente, que los jóvenes se quejan de vicio porque eso también lo vivieron ellos. Están en una situación muy compleja y creen que no va a cambiar: son una generación que está convencida de que vivirá peor que sus padres.

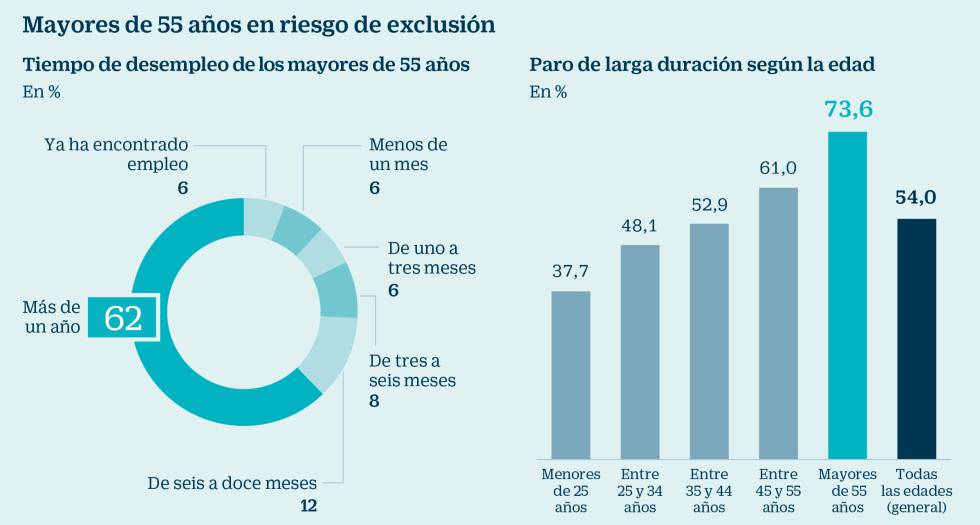
Se mezclan dos elementos, la crisis económica que genera desigualdad y pobreza y la revolución tecnológica que divide a los digitales y analógicos, y que da lugar a una sociedad cuádruple: los analógicos acomodados, los analógicos empobrecidos, los digitales acomodados y los digitales empobrecidos. Y hay una relación lineal entre edad y caída de salario: cuanto más joven, más ha caído. Pero la diferencia fundamental es esa relación entre analógico empobrecido y digital empobrecido, dos grupos con dificultades económicas, y que sin embargo viven de manera muy distinta, porque unos transforman el dolor en acción y otros lo transforman en miedo al futuro, al qué será de mis hijos.

Aunque la revolución tecnológica tenga aspectos positivos y haga que la vida de los empobrecidos sea mejor, nada apunta a que nadie tenga en mente afrontar la desigualdad. La teníamos ya de antes, pero hay que prepararse para las desigualdades que va a traer la revolución tecnológica, que van a ser aún mayores. Los que sigan menos las nuevas tecnologías van a encontrar trabajos todavía peores. Por eso es importante entender que la sociedad es cuádruple y no dual. Quienes son digitales tienen herramientas de defensa, porque podrán hacer algo. Los analógicos no. Y no hay señales de que nadie esté pensando en los nuevos perdedores. Veamos algunos ejemplos:

- Un tercio de los jóvenes que trabajó y estudió en 2016 lo hizo gratis (Cinco Días - **9/5/17**)

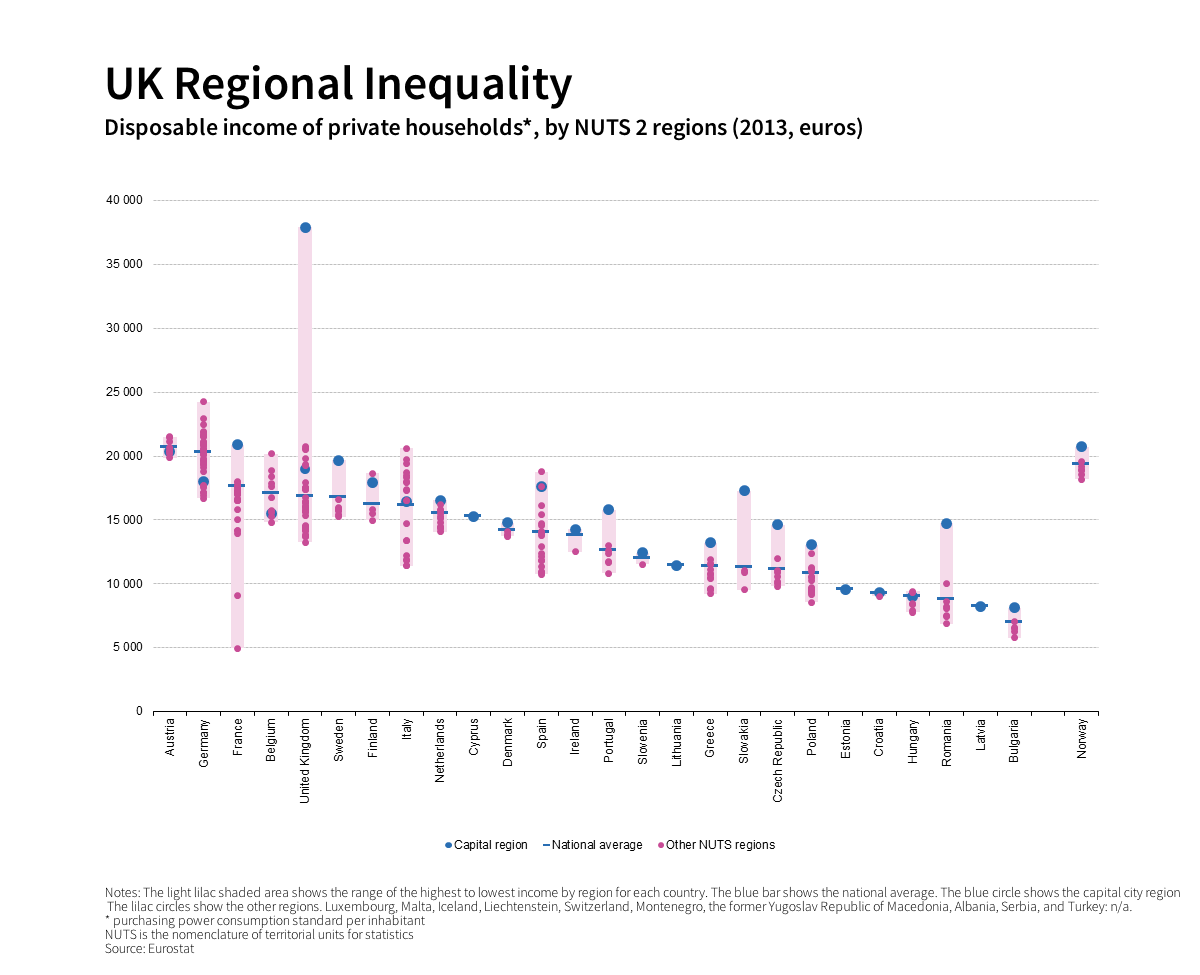


- El drama de los parados de más de 55 años: el 70% cree que no volverá a trabajar (Cinco Días - **12/5/17**)



- Las consecuencias económicas de un parlamento sin una mayoría absoluta (Project Syndicate - **9/6/17**)

Por supuesto, la brecha entre ganadores y perdedores -que, en términos generales, corresponde al mapa electoral- no es exclusiva de Gran Bretaña; ha incitado al populismo y otras formas de políticas anti-establishment en Occidente. Tampoco el Reino Unido es el único país que está experimentando un crecimiento plano o lento de la productividad. Pero el nivel de productividad del Reino Unido es un 16% más bajo que el promedio del G7. Y es, por lejos, la economía más desigual a nivel regional de la UE…



**- Multilateralismo versus bilateralismo/regionalismo (para entender el debate)**

Críticos del sistema comercial mundial vigente (entre los que me incluyo) consideran que la OMC ha contribuido a socavar la lucha contra la pobreza y a consolidar los beneficios de corporaciones multinacionales, elites locales y unos pocos individuos en todo el mundo.

Los defensores del sistema comercial vigente sostienen que la apertura de los mercados y la reducción de las barreras comerciales son la mejor esperanza para aumentar el crecimiento tanto del mundo industrial como de los países en desarrollo. Defienden que el comercio alentado por acuerdos multilaterales es una de las mejores opciones para el crecimiento económico mundial.

Ciento cuarenta y ocho países integran la OMC, organización basada sobre acuerdos de libre comercio e inversión con un conjunto de garantías diseñadas para estimular la inversión extranjera directa y el movimiento de fábricas, especialmente de Estados Unidos y Europa a países con bajos salarios como China y México.

Pero organizaciones de la sociedad civil advierten que a lo largo de su trayectoria la OMC no ha logrado dar réditos económicos ni siquiera a la mayoría de la población del Norte industrial, como tampoco a los países del Sur, mientras benefició a grandes corporaciones y a elites ya ricas. Las políticas dictadas por la institución con sede en Ginebra supusieron, desde esta óptica, retrocesos en el empleo, los ingresos, la salud pública, en la protección del medio ambiente, entre otros aspectos.

A lo largo de los años, cuando la oposición en numerosos países casi impidió el establecimiento, por parte de esta poderosa agencia mundial, de reglas comerciales uniformes para todos, quienes la defendían decían que conduciría a tremendos beneficios económicos en todo el mundo sin representar amenaza alguna a las políticas de interés público, a la democracia o a la soberanía, pero con el paso del tiempo, ha quedado claro que la OMC ha sido muy eficaz en lograr exactamente lo contrario.

Desde mediados del año 2016, todos los Miembros de la OMC tenían en vigor algún tipo de acuerdo comercial regional, ya fuera un pacto comercial bilateral, un gran acuerdo aduanero o un acuerdo comercial transcontinental.

El número, y la complejidad, de este tipo de acuerdos han aumentado desde principios de la década de 1990. Una de las preguntas más insistentes a este respecto es si estas agrupaciones regionales son un apoyo o un obstáculo para el sistema multilateral de comercio de la OMC.

Acuerdos comerciales regionales

Los acuerdos comerciales regionales (ACR) parecen competir con la OMC, pero lo cierto es que con frecuencia pueden de hecho contribuir al sistema multilateral de comercio de la Organización. Los ACR, que en la OMC se definen como acuerdos comerciales preferenciales recíprocos entre dos o más partes, han permitido a los países negociar normas y compromisos que van más allá de lo que era posible lograr en el plano multilateral. Algunas de esas normas han preparado el camino para llegar a acuerdos en la OMC. Los servicios, la propiedad intelectual, las normas ambientales y las políticas en materia de inversión y competencia son todas ellas cuestiones que se plantearon en negociaciones regionales y se incorporaron después a acuerdos o debates de la OMC.

En los Acuerdos de la OMC se reconoce que los ACR pueden beneficiar a los países, siempre que su objetivo sea facilitar el comercio entre sus partes. También se reconoce que, en determinadas circunstancias, esos acuerdos podrían ser perjudiciales para los intereses comerciales de otros países. Normalmente, el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio infringiría el principio de no discriminación que ampara a todos los Miembros de la OMC (“trato de la nación más favorecida”). Sin embargo, el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) y el párrafo 2 c) de la Cláusula de Habilitación autorizan a los Miembros de la OMC, con carácter de excepción especial y siempre que se cumpla un conjunto de estrictos criterios, a concertar ACR.

En particular, los acuerdos deben contribuir a liberalizar los intercambios comerciales entre los países firmantes del ACR, pero sin erigir obstáculos al comercio con el resto del mundo. Es decir, la integración regional debe complementar el sistema multilateral de comercio, no amenazarlo.

Con el transcurso del tiempo, el número de acuerdos comerciales regionales (ACR) ha seguido creciendo y su alcance se ha ampliado; en particular, se ha registrado un aumento notable de los grandes acuerdos plurilaterales en curso de negociación. Tras la entrada en vigencia del ACR entre Mongolia y el Japón, notificado en junio de 2016, todos los Miembros de la OMC tienen ya un ACR en vigor.

Lo que todos los ACR de los Miembros de la OMC tienen en común es que son acuerdos comerciales preferenciales recíprocos entre dos o más interlocutores (la información sobre los ACR notificados a la OMC puede consultarse en la base de datos sobre los ACR). La OMC también recibe notificaciones de sus Miembros relativas a arreglos comerciales preferenciales (ACPR). En el marco de la OMC, los ACPR constituyen preferencias comerciales unilaterales (la información sobre los ACPR notificados a la OMC puede consultarse en la base de datos sobre los ACPR).

Qué sostienen los defensores del multilateralismo

- Romper la unidad del mercado mundial no solo reduciría el crecimiento económico del planeta, sino también podría poner en marcha un proceso de “guerras comerciales” con repercusiones situadas más allá del terreno económico.

- Cualquier desviación del óptimo, un comercio mundial libre, es una opción económicamente ineficiente.

- Los acuerdos comerciales preferentes (PTA) constituirían una amenaza para la consolidación de un orden internacional abierto.

- El riesgo del regionalismo es que se transforme en un espacio de libertad para sus integrantes y de protección frente a terceros.

- Los PTAs pueden convertirse en instrumentos clave de una política comercial proteccionista.

- La constitución de bloques comerciales o de fortalezas frente a terceros no constituye un remedio eficaz para conjurar la pérdida de dinamismo económico.

- La constitución de bloques comerciales que apliquen prácticas discriminatorias frente a terceros países tiene su causa principal en la pérdida de competitividad en la escena internacional de algunas economías, cuyo dinamismo aparece lastrado por la rigidez de sus mercados y por la existencia de sistemas de protección social demasiado extensos y generosos.

- El riesgo de que la regionalización del comercio mundial conduzca a políticas neoproteccionistas es aún elevado.

(…)

Qué sostienen los defensores del bilateralismo/regionalismo

El regionalismo se utiliza como medio para ampliar el proyecto comercial más allá de lo que en la actualidad permite el sistema comercial multilateral. Algunos acuerdos tienen un sobresaliente dinamismo interno, como lo pone de manifiesto la importancia creciente de su comercio intrarregional, que puede ser superior a la tasa de expansión de sus exportaciones al resto del mundo.

La experiencia induce a los países a sentir preferencia por los acuerdos regionales, pues perciben claramente que es más fácil negociar en bloques más pequeños y flexibles que alcanzar el consenso de un centenar y medio de miembros de la OMC; pero además los acuerdos comerciales regionales tienen la virtud de ser más específicos en la consideración de las necesidades de una región en particular, lo que representa una ventaja indudable sobre las soluciones del tipo “menor denominador común” que a menudo ofrecen las negociaciones en la OMC.

La globalización podría definirse como un sistema de producción en el que una fracción cada vez mayor del valor y la riqueza es generada y distribuida mundialmente por un conjunto de redes privadas relacionadas entre sí y manejadas por grandes empresas transnacionales que constituyen estructuras concentradas de oferta (OCDE, 1992). El nuevo orden económico mundial emerge de una recomposición internamente contradictoria de la economía internacional, cuya causalidad profunda es la revolución de las tecnologías y su actor principal, las empresas transnacionales. Son éstas las que en el contexto de su estrategia de internacionalización de la producción integran en un gran conjunto el comercio, la tecnología y los flujos financieros. Como lo dejó indicado Naciones Unidas hace algunos años, “en una economía mundial cada vez más integrada, las corporaciones transnacionales han devenido en organizadoras centrales de la actividad económica” (United Nations, 1992:1).

Ése es el mundo de la globalización de la competencia, pero no de la “libre” de que se habla con un rezago de 200 años, sino de la competencia internacional oligopólica, la de las gigantescas compras y fusiones de oligopolios que pugnan entre sí y han segmentado el mundo en esferas de mercado de equilibrio precario. Para salir con suerte de la contienda las decisiones no pueden ser delegadas en las grandes empresas, la cuestión es demasiado importante para dejarla a su cuidado exclusivamente, hace falta la política.

Europa fue la que disparó el resurgimiento del regionalismo, particularmente en África y América Latina, al suscribir en 1957 el Tratado de Roma; después, a fines de los años ochenta, su decisión sin precedentes de profundizar la integración europea en la forma de un mercado único inauguró la época de las grandes agrupaciones, en primer lugar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la conversión de Estados Unidos en principal fuerza regionalizadora.

Los acuerdos regionales y bilaterales de los países desarrollados persiguen la preservación de espacios geográficos de influencia y la promoción de sus intereses en sectores específicos como los textiles y el vestuario, la biotecnología, los productos farmacéuticos, las telecomunicaciones y las finanzas, entre otros; como también objetivos estratégicos como la seguridad de largo plazo del acceso a recursos energéticos y, en general, de materias primas.

El 10 de septiembre de 2007 el director general de la OMC, Pascal Lamy, pronunció un discurso de apertura de la conferencia que había convocado sobre Multilaterización del regionalismo. En su discurso Lamy planteó una vez más la preocupación por la proliferación de los acuerdos regionales de comercio, esta vez por “la falta de equidad en las relaciones comerciales” (sic), pero también dos cuestiones interesantes: “¿Debemos replantear un poco nuestro enfoque de la cooperación comercial?”, y agregó: “(...) quisiera preguntar qué podría hacer la OMC para evitar que los aspectos negativos de los acuerdos regionales prevalezcan” (Lamy, 2007).

Por lo que se refiere a la inquietud manifestada por Lamy, hay que convenir que apuntaba en dirección equivocada. Es la falta de equidad en la economía mundial uno de los motivos para acogerse defensivamente a los acuerdos comerciales. La falta de equidad no proviene de la multitud de acuerdos, sino de las profundas desigualdades en el mercado internacional; proviene del gigantismo alcanzado por las empresas transnacionales y en particular su carrera de compras y fusiones transfronterizas de empresas cuyo poder tentacular va estrangulando un sistema de producción y comercio que alguna vez, hace más de 100 años, pudo el liberalismo imaginar como de libre competencia.

En cuanto a si la OMC debe replantear su enfoque de la cooperación regional los hechos indican que en efecto debe replantearlo abandonando definitivamente la obsesiva pretensión de multilateralizar los acuerdos comerciales. El regionalismo ya llegó a su mayoría de edad y debe abandonarse todo condicionamiento a su existencia y a su operación; toda pretensión de tutelarlo, pretensión en que, por lo demás, la OMC hace años fue holgadamente sobrepasada. Regionalismo y multilateralismo son dos productos de la mundialización y cada uno tiene un papel que desempeñar en la economía internacional. El regionalismo no es una anomalía. El multilateralismo no es una panacea. Los dos tienen deficiencias innumerables y es mejor para la salud de la economía mundial que los superen, pronto o gradualmente, cada uno por su cuenta o en cordial cooperación.

El multilateralismo tal como hasta ahora se concibe es simplemente la vieja idea neoclásica de la preferencia por el desmantelamiento arancelario unilateral no discriminatorio, que se considera la opción óptima, visiblemente emparentada con la teoría clásica del comercio internacional de acuerdo con la cual el bienestar se eleva mediante el libre comercio, gracias a que puede hacerse una asignación óptima de los recursos, especializándose en lo que tenga costos comparativos menores. Posteriormente, Jacob Viner (1950), cuando sentó las bases de la teoría neoclásica de la integración con sus conceptos teóricos de la creación y la desviación de comercio, abrió la brecha de la teoría del subóptimo, en la que ubicó las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, y el GATT en su artículo XXIV.

En el actual estado de cosas uno puede preguntarse legítimamente por qué se persevera en la reafirmación de una supremacía de la OMC que en los hechos se ha perdido, y no se corrige el concepto de “secundarios” o “transitorios”, a los acuerdos regionales que en la actualidad aportan el mayor porcentaje del comercio mundial, mientras que la OMC ha quedado, quien sabe por cuánto tiempo, como el guardián de los acuerdos de la Ronda Uruguay y del pasado, impotente para llevar adelante su cometido principal, las negociaciones multilaterales.

¿Cuáles son las ventajas que posee el bilateralismo para que los países opten por este tipo de procedimiento en detrimento del multilateralismo? Básicamente el bilateralismo comprende:

- Negociaciones más rápidas y efectivas.

- Discusiones directas acerca de estructuras arancelarias, desgravaciones, remoción de tarifas, cuotas y mecanismos para-arancelarios.

- Desarrollos conjuntos de plataformas de servicios.

- Negociaciones que pueden concretarse por rubros específicos.

- Este tipo de acuerdos suelen ser más fáciles de cerrar porque tienen lugar entre un menor número de Estados.

- No igualan las reglas de juego, para jugadores con distinto grado de desarrollo.

- No abre una carrera desenfrenada y salvaje hacia la devaluación interior.

- No perjudica a los países con políticas y servicios sociales más avanzados.

- No iguala hacia abajo.

- No resta poder de negociación a los países o regiones.

- No provoca una competición de los países pobres que nunca se acaba.

- No desencadena deslocalizaciones, desindustrialización y desempleo en los países avanzados.

- No desfavorece el avance de la legislación sobre protección del medio ambiente, servicios sociales y controles sanitarios (seguridad alimentaria y otros).

- No perjudica (gravemente) a las clases medias de los países avanzados.

- No amplia la brecha salarial y la redistribución de ingresos de los países avanzados.

- No genera una economía dual y una sociedad dual (de perdedores y ganadores).

- No avería (o destruye) el ascensor social.

- No resta poder de negociación a los países o regiones.

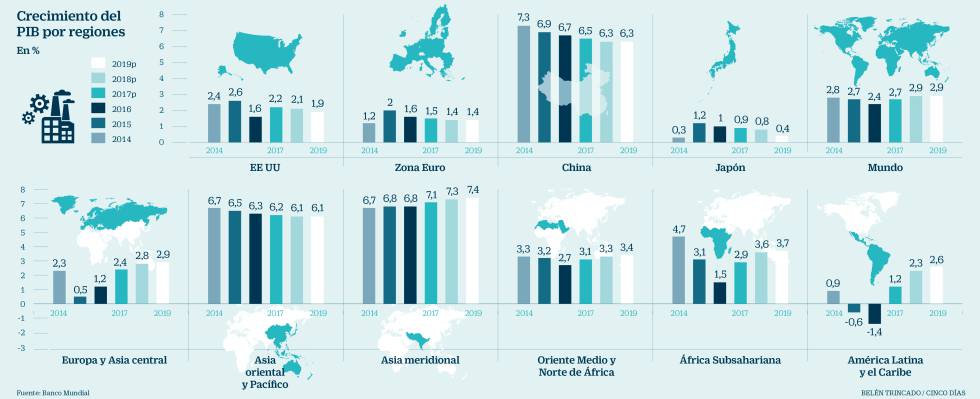
- No se viste un Santo (países en desarrollo), para desvestir a otro (países avanzados).

(…)

A fondo: la economía global (una embaucación del pensamiento)

Por si quedara alguna duda sobre quienes “ganan” y quienes “pierden”, con la globalización y el librecambio, puede observarse el crecimiento del PIB por regiones en los años 2014-2016 (real) y 2017-2018 (proyectado), según el Banco Mundial.

Cuando EEUU apenas supera el 2% de crecimiento del PIB, con suerte, la Zona euro intenta rozar el 1,5%, con desesperación y urgencia, y Japón se arrastra en el 0,5%, encomendándose a Buda… China “soporta” la crisis mundial con un “envidiable” crecimiento que supera holgadamente el 6%, Asia oriental y Pacífico, lo mismo y Asia meridional, se supera, camino del 7,5%.



Fuente: Cinco Días - **15/6/17**

Los “profetas” de la globalización y los “apóstoles” del librecambio, acompañados por los “mariachis” del neoliberalismo dicen (y dirán) que con esa política económica se ha reducido la pobreza en el mundo en desarrollo: según el Banco Mundial, desde 1990 el comercio ha ayudado a reducir a la mitad la cantidad de personas que viven en situación de pobreza extrema.

Los “profetas” de la globalización y los “apóstoles” del librecambio, acompañados por los “mariachis” del neoliberalismo nunca dicen (ni dirán) que:

* La globalización llega a todos los rincones del planeta, ignorando o pasando por alto tanto los derechos y reglas de individuos y empresas como la independencia de los países o la diversidad de regímenes políticos.
* La consecuencia de la globalización es la destrucción de lo colectivo, la apropiación de las esferas pública y social por el mercado y el interés privado. Actúa como una mecánica de selección permanente, en un contexto de competencia generalizada.
* Los fondos privados de los mercados financieros tienen ahora en sus manos el destino de muchas empresas nacionales y la soberanía de numerosas naciones y también, en cierta medida, la suerte o el destino económico del mundo.
* Los mercados financieros pueden dictar sus leyes a las empresas y a los Estados. En este nuevo paisaje político-económico, el financista se impone al empresario, lo global a lo nacional y los mercados al Estado.
* En una economía globalizada ni el capital ni el trabajo, ni las materias primas constituyen en sí mismos el factor económico determinante, sino que lo importante resulta la relación óptima entre esos tres factores. Para establecer esa relación, las grandes firmas globales no tienen en cuenta ni las fronteras ni las reglamentaciones, sino solamente el tipo de explotación inteligente que pueden realizar de la información, de la organización del trabajo y de la revolución en los métodos de gestión.
* Esto comporta con frecuencia la ruptura de la cadena de solidaridades en el interior de un país. Se llega así al divorcio entre el interés de las grandes multinacionales y el de las pequeñas y medianas (incluso grandes) empresas nacionales, entre el interés de los accionistas de las grandes empresas y el de la colectividad nacional, entre la lógica financiera y la lógica democrática.
* Las grandes empresas multinacionales no se sienten concernidas, ni mucho menos responsables, por esta situación, ya que subcontratan y venden en el mundo entero y reivindican un carácter supranacional que les permite actuar con enorme libertad, ya que no existen instituciones internacionales capaces de reglamentar con eficacia su comportamiento.
* La globalización constituye una inmensa ruptura económica, política y cultural; somete a las empresas y a los ciudadanos a una abdicación de su voluntad para obedecer al mandato anónimo de los mercados financieros. La globalización, tal como se desarrolla actualmente, es el economicismo llevado al extremo.
* La globalización ccondena por adelantado, en nombre del realismo, cualquier veleidad de resistencia e, incluso, de disidencia. Las políticas proteccionistas, la búsqueda de alternativas, las tentativas de regulación democrática y las críticas a los mercados financieros son considerados arcaicos e incluso injuriosos. Eleva a la competencia en única, exclusiva, fuerza motriz: “lo importante para sobrevivir en este mundo es ser más competitivo que el vecino”.
* La globalización no se reduce a la simple apertura de fronteras; traduce sobre todo el creciente poder de los mercados financieros, el retroceso de los Estados nacionales y las dificultades para establecer poderes supranacionales capaces de orientarla hacia el interés general.
* Favoreciendo el libre flujo de capitales y las privatizaciones masivas a lo largo de los dos últimos decenios, los responsables políticos han permitido la transferencia de decisiones capitales (en materia de inversiones, de empleo, de salud, de educación, de cultura, de protección del medio ambiente), desde el ámbito público nacional hacia el ámbito privado internacional. Es por eso que actualmente más de la mitad de las doscientas primeras economías del mundo no pertenecen a países, sino a empresas privadas.

Al final, estos “genios” de la economía de mercado, han logrado destruir gran parte de la industria en los países avanzados (deslocalización), generar un alto desempleo (precariedad, pérdida de capital social, inseguridad), fracturar la clase media (disminución de los ingresos), arruinar el ascensor social (hijos más pobres que sus padres)… a cambio de ofrecer, los mismos bienes (supuestamente) más baratos, a los consumidores (que antes trabajaban en las empresas deslocalizadas), y ahora, tendrán que cambiar salarios por créditos para… “seguir empujando la soga”. Prometieron que la globalización traería crecimiento y estabilidad, pero han logrado lo contrario. Permutaron “mantequilla por cañones”, proyectaron empleos en el sector servicios a cambio del desempleo en el sector industrial, para concluir… “sin barcos y sin honra”. La mayor depresión desde el año 1929. La estrella fija (globalización) se oscureció, hasta convertirse en un agujero negro que se tragó su propia luz y la de otras estrellas menores (financierización, desregulación, privatización, multilateralismo…). En algún momento, la implosión alcanzó el sistema político (resurgimiento del populismo). Resultaría divertido si no fuera tan grave.

Lamentablemente (por mucho que me pese), no hay (por el momento, con los dirigentes europeos de plastilina) una alternativa real para “salir” de la globalización y el librecambio. Pero “gracias” a Donald Trump (para alegría de pocos -me incluyo- y disgusto del establishment), existe una posible opción entre “permanecer” y “salir”. El “proteccionismo” de Trump (¡America first!), puede resultar beneficioso para Europa.

Justamente, la opción del bilateralismo o regionalización es una puerta de escape (temporal y transitoria) para salir del multilateralismo (mucho más perjudicial para los intereses de los ciudadanos de la Unión Europea).

En los acuerdos comerciales más importantes -con EEUU, China, India o Japón- la Unión Europea puede dejar de ser una región “replicante” o lo que es peor aún, si cabe, “suplicante”. No tendrá que aceptar las condiciones de otros “jugadores” más poderosos, enmascaradas en negociaciones “multilaterales”. Una fórmula, política y económicamente, intolerable (aunque habitual en la UE, desgraciadamente).

Para alcanzar y poner en práctica la nueva opción (bilateralismo/regionalización), con el limitado tiempo disponible, es necesario un gobierno europeo sólido, estable y sensato. Eso no es lo que tiene la Unión Europea ni parece probable (hasta donde mi vista alcanza) que llegue a tener (la inútil insensatez de los políticos europeos).

Esto plantea inmediatamente infinidad de preguntas: ¿cómo se comportarán los que han sido “ganadores” con el proceso de globalización? ¿de dónde, cuándo y por mano de quién vendrá la necesaria bofetada aleccionadora? ¿cómo, cuándo y dónde aparecerán los contrapesos que son indispensables para el adecuado funcionamiento de una economía sostenible, redistributiva y que preserve el capital social?

Y hay más: ¿hacia dónde se dirige Europa? ¿con qué compás, hacia qué horizonte?

Mientras se espera que la Unión Europea vaya dando los pasos necesarios para alcanzar el ansiado “nacionalismo económico”, puede resultar conveniente repasar algunas frases del libro de Friedrich List, “Sistema nacional de economía política”, publicado en 1841:

(…) La historia ofrece ejemplos de naciones que han sucumbido porque no supieron resolver a tiempo la gran misión de asegurar su independencia intelectual, económica y política, estableciendo manufacturas propias y un vigoroso estamento industrial y mercantil (…).

(…) Cada ley, cada institución pública actúa robusteciendo o debilitando la producción, el consumo o las energías productivas (…).

(…) El más excelso fin de la política nacional es la asociación de las naciones bajo la ley jurídica, una finalidad que solamente puede alcanzarse mediante la equiparación más perfecta posible de las naciones más importantes de la tierra en orden a su cultura, bienestar, industria y poderío, por transformación de las antipatías y conflictos que entre ellas existen en simpatía y armonía. La solución de este problema es, sin embargo, una tarea infinitamente larga (…).

(…) El comercio exterior de una nación no puede ser juzgado exclusivamente desde el punto de vista del comerciante individual, y solo según la teoría de los valores; es decir, teniendo en cuenta el incremento momentáneo de bienes materiales. La nación debe tener presente aquellas otras circunstancias que condicionan su existencia, prosperidad y poderío presentes y futuros (…).

(…) Es cierto que, inicialmente, los aranceles protectores encarecen los artículos manufacturados, pero igualmente cierto es, y ha sido reconocido por la escuela, que en el transcurso del tiempo, una nación capacitada para instruir una perfecta energía manufacturera puede fabricar, en la propia nación, más baratos los productos que importa de fuera (…).

(…) Cuando la escuela pretende que el arancel protector asegura a los fabricantes un monopolio en perjuicio de los consumidores del país, pone en juego una esgrima equivocada (…) en todo caso, no es ningún monopolio privado, sino un privilegio que se otorga a todos los súbditos de nuestra nación, frente a los ciudadanos de naciones extranjeras, siendo tanto más justo porque los súbditos de naciones extranjeras poseen para sí mismos el mismo monopolio, y así quedan equiparados a ellos nuestros nacionales (…).