

Daniel Cohen

RIQUEZA DEL MUNDO, POBREZA DE LAS NACIONES

III. El gran miedo de Occidente (fragmento)

El ajuste macroeconómico

En la teoría “ingenua” del comercio internacional, tal como fue desarrollada por los autores neorricardianos, los efectos del comercio con los países pobres se encadenan de la siguiente manera:¹³ en el mundo industrial en donde el problema agrícola ha desaparecido, los autores neorricardianos atribuyen una ventaja comparativa a los países ricos en la producción de bienes de “alto valor agregado” que necesitan poco trabajo y mucho capital (muchas máquinas), y una ventaja comparativa a los países pobres en la producción de bienes que requieren, por el contrario, mucho trabajo y poco capital. El comercio entre los países ricos y los países pobres provocará entonces un desequilibrio en la bolsa de trabajo de los países ricos. En efecto, pocos empleos serán creados por las exportaciones, y muchos serán destruidos a causa de las importaciones que vienen del sur. A partir de ahí van a conjugarse dos factores que actuarán, ambos, en perjuicio del trabajo “en general” y en beneficio del capital. Por un lado, los trabajadores que pierden sus empleos a causa de las importaciones que vienen del sur tendrán que encontrar otros empleos; al hacerlo, ejercerán una presión a la baja sobre los salarios, cuyos beneficiarios serán, evidentemente, los capitalistas que lo aprovecharán para mejorar sus márgenes. Éstos seguirán en aumento por la razón siguiente: como los sectores exportadores son grandes utilizadores de capital, éste, al contrario de los trabajadores, gozará del beneficio de una demanda acrecentada; será escaso, y por lo tanto, caro, y otra vez, por este mecanismo suplementario, el capital será el gran beneficiario de la globalización. Éste es el análisis que suele hacer decir que la globalización se produce en beneficio del “capital” y en contra de los trabajadores, que es la manera mediante la cual los

capitalistas imponen a los trabajadores el “rigor salarial” y mejoran sus beneficios.

Ahora bien, esta “demostración” según la cual la globalización se hace “en contra” de los trabajadores de los países ricos es completamente falsa. Como ya dijimos, se apoya en la idea de que los países del norte exportan mercaderías ricas en capital e importan mercaderías ricas en trabajo. Pero no ocurre así. Desde 1955, Leontieff comparaba de manera rigurosa el contenido en empleo y el contenido en capital del comercio de los Estados Unidos con los demás países: encontraba coeficientes exactamente inversos a los que estipulaba la teoría. Los Estados Unidos, es decir, el país más rico del mundo, exportan bienes más intensos en trabajo de los que compran al extranjero. A pesar de encarnizados esfuerzos emprendidos durante más de veinte años, “la paradoja de Leontieff” (tal fue el nombre que se le dio a este resultado) habría de sobrevivir:¹⁴ lo que exportan los países ricos son mercaderías que requieren mucho trabajo y poco capital.

Si el capital no es la clave que permite diferenciar el sur del norte, ¿cuál es? ¿Cuáles son las ventajas comparativas que organizan la estructura de los intercambios del norte con respecto al sur? La respuesta se encuentra rápido: la ventaja comparativa del norte reside en la composición de su mano de obra, pues el punto discriminador de la diferenciación norte-sur es el porcentaje de trabajo especializado dentro de la mano de obra total.

Cuando los economistas fueron convenciéndose progresivamente de que Leontieff tenía razón, retomaron las matrices de exportación e importación a la luz de esta nueva descomposición: ¿cuál es el contenido de trabajo especializado en nuestras exportaciones, y cuál, el contenido de trabajo sin especialización en nuestras importaciones? Para la aplastante mayoría de países ricos, el resultado no dejó lugar a dudas: las exportaciones consumen mucho más trabajo especializado que el promedio de la producción, y las importaciones, por el contrario, tienen un contenido en trabajo sin especialización mucho más fuerte. Cuando un país rico vende y compra por 100 francos a un país pobre, crea entonces menos empleos en la exportación de los que va a destruir en razón de las importaciones, como afirma la teoría “ingenua” del comercio internacional. Pero no será porque los 100 francos de exportaciones remuneren poco el trabajo y mucho el capital: será porque las exportaciones pagarán mejor un número más reducido de horas de trabajo más especializado. Si las exportaciones benefician así a los trabajadores especializados y perjudican a los que no tienen especialización, no hay que pensar que el comercio produce una deformación de la repartición salario-beneficio, sino más bien que provoca un alza de las desigualdades salariales: en el seno mismo del mundo del trabajo es en donde deben buscarse los efectos de la globalización.

Las nuevas ventajas comparativas

Una manera muy convincente de abordar el efecto del mercado mundial en las bolsas de trabajo de los países ricos es adoptando la tipología propuesta por Robert Reich.¹⁵

Reich divide a la sociedad norteamericana en cuatro cuartos. El primer cuarto está constituido por lo que él llama los “manipuladores de símbolos”. Son los productores de “ideas”, aquellos que inmediatamente encuentran trabajo a escala mundial; forman el grupo que aprovecha al máximo la “globalización”. Para resumir, podríamos decir que este grupo está formado por todos aquellos a quienes la globalización ofrece nuevas oportunidades de intercambio y de producción, por ejemplo, los usuarios de Internet.

El segundo grupo está constituido por trabajadores que en Francia equivaldrían al sector público, aunque en los Estados Unidos sus tareas a menudo son efectuadas por el sector privado: se trata de docentes, personal médico, de todos aquellos que contribuyen de lejos o de cerca al Estado Providencia, y realizan tareas que se vinculan con él. En lenguaje marxista, podríamos decir que se trata de las funciones de producción y de reproducción de los trabajadores: educación, salud, jubilación.

El tercer cuarto está constituido por trabajadores ocupados en tareas de “servicio” en el sentido literal de la palabra: gastronomía, trabajo doméstico. Se trata de tareas que son producidas “en persona”; Jean Fourastié asocia esta categoría a los peluqueros.

Para terminar, el último cuarto está formado por lo que Reich denomina los trabajadores “rutinarios”. Son los antiguos obreros sin especialización, que hacen ahora el “trabajo forzado” del sector terciario, los que entran datos en computadoras, todos aquellos cuyos oficios están expuestos al riesgo de la “deslocalización”, porque ejecutan un trabajo repetitivo, que no exige ninguna especialización, ninguna relación de proximidad con el cliente.

Según esta descomposición, ¿quién puede decir con certeza: “yo gano o yo pierdo con la globalización”? El primer cuarto y el último: los productores de símbolos están seguros de ganar, los trabajadores rutinarios, seguros de perder. Los otros dos cuartos estarán divididos: ¿serán aspirados por la prosperidad del primer cuarto, o padecerán la competencia deflacionista de los obreros llegados del último cuarto, ahora supernumerarios? Ésta es la pregunta que se plantea; su respuesta dependerá tanto de la intensidad de los mecanismos en curso como de la evolución demográfica de los distintos grupos. Retomemos brevemente estos diferentes elementos.

Los “productores de símbolos”

¿Por qué mecanismos la “globalización” provoca el enriquecimiento de los “manipuladores”, o mejor, digamos aquí, de los productores de símbolos? En términos de la teoría ricardiana se diría que son ellos quienes constituyen ahora la ventaja comparativa de los países ricos: sus productos gozan de una demanda acrecentada proveniente de los países pobres, alza de demandas que beneficia automáticamente sus remuneraciones. La relación específica entre productores de símbolos y globalización es sin embargo más sutil de lo que esta interpretación sugiere. Existe en efecto una diferencia simple y fundamental entre los productores de “objetos” y los productores de “ideas”: contrariamente a los objetos, las ideas sólo precisan ser producidas una sola vez para todos aquellos que vayan a utilizarlas. Un objeto como una computadora no puede servir más que a su propietario. El software concebido para hacerla funcionar, en cambio, puede utilizarse mil millones de veces, sin perjudicar jamás a ninguno de sus usuarios.

En lenguaje económico, se diría que una “idea” es un “bien público no rival”. Un “bien público”, es decir, un bien que puede ser utilizado por muchos consumidores a la vez.¹⁶ Ejemplo: un puente que es construido una sola vez para todos aquellos que quieran cruzar el río. Pero una idea es también un bien “no rival” porque no se expone a ningún fenómeno de embotellamiento. Un puente del Sena podrá estar saturado a las seis de la tarde. El software Windows no estará nunca “embotellado”. Aunque mil millones de chinos decidan utilizarlo, el uso que de él hacen sus actuales usuarios no se vería perjudicado. Al contrario, sería más bien mejorado si tenemos en cuenta los efectos de redes. En consecuencia, cuanto más vasto sea el mercado en el que las “ideas” puedan desarrollarse, más rentable será inventar nuevas, pues la misma invención puede ser vendida un número indefinido de veces sin acarrear ningún costo de fabricación adicional (por eso es necesario que los *copyrights* estén eficazmente defendidos).

Entonces existe una dinámica que se instaura casi mecánicamente entre la “globalización”, que abre espectacularmente el mercado de las “ideas” de los productores de símbolos, como dice Robert Reich, y el encadenamiento de innovaciones, la emergencia de nuevas tecnologías. Según esta teoría, al comercio mundial le debemos la formidable explosión de innovaciones que parece ser la marca del capitalismo contemporáneo. En efecto, más que nunca se vuelve rentable invertir en el norte, en la producción de “ideas”, y dejar a los países del sur la fabricación de los objetos correspondientes a estas ideas. Abundan los ejemplos que ponen de manifiesto esta nueva división del trabajo: los softwares concebidos

en el norte, las computadoras en el sur; en la ropa deportiva, la concepción y el marketing se hacen en el norte, pero el calzado en África del Norte o en Asia; las series para la televisión en el norte, los televisores en el sur.

El miedo a la desigualdad

Jean Fourastié veía en lo que él llamaba la “terciarización” de la economía –pero el propósito vale para la revolución en curso– “la gran esperanza del siglo xx”, porque debía permitir, según decía, que el trabajo intelectual sustituyera al trabajo manual. Esta esperanza se está cumpliendo ante nuestros ojos. Sin embargo, descubrimos un rasgo que Fourastié no había previsto: las economías productoras de ideas conocen más desigualdades que aquellas que fabrican objetos. La propensión a excluir a aquellos que no tienen ideas es, según parece, más fuerte que aquella que excluye a quienes carecen de riquezas. Inútil buscar en otra parte la razón de por qué el mundo que se está creando ante nosotros es al mismo tiempo más desigual y más “abierto” que el antiguo.

Al revalorizar el salario de aquellos que tienen acceso directa o indirectamente a la producción de las “ideas” y destruir irremediablemente el destino de los trabajadores sin especialización cuyos empleos son tomados por los países del sur, el comercio mundial aparece como el motor de un enriquecimiento desigual. Al abrir la producción de innovaciones, extiende sin duda los resortes del crecimiento a largo plazo, pero al hacerlo quiebra la cohesión de la sociedad salarial y provoca una tensión cada vez mayor entre los que ganan y los que pierden. Los que votan por Maastricht y los que votan en contra...

Consideremos la amplitud de este miedo a la desigualdad. No se trata de temer que los países del sur nos vendan más de lo que nos compren. Si nos venden 100 francos de mercaderías, tarde o temprano también nos comprarán 100 francos de mercaderías. Tampoco hay que temer una desindustrialización “regresiva”: todo lo contrario, los países del sur nos empujan hacia una industrialización de “tercer tipo”, que beneficia a los sectores de fuerte valor agregado. Tampoco se trata de contar si los empleos creados serán menos numerosos que los empleos destruidos: aunque el número de empleos creados y destruidos fuese idéntico –lo que no sucede, como ya dijimos–, esto no ayudaría en absoluto a los trabajadores sin especialización porque los nuevos empleos no estarían destinados a ellos.

Habiendo precisado así la naturaleza del miedo salarial, digamos inmediatamente que la disminución del trabajo sin especialización que vaticina corresponde exactamente a lo que se ha observado en la década de los ochenta. Para tomar sólo dos cifras provenientes de medios institucionales muy diferentes, se observará que en los Estados Unidos el salario de los trabajadores menos especializados

bajó en el 30%, mientras que en Francia el porcentaje de desempleo de los trabajadores sin especialización aumentaba espectacularmente, pasando de menos del 3% en 1970 a cerca del 20% en 1990, manteniéndose más o menos estable para los obreros especializados.

¿Son suficientes estas cifras para probar que el comercio es la causa de estas nuevas desigualdades? Una cosa es observar una disminución del trabajo sin especialización y otra, atribuirla al comercio internacional. Además, la mayoría de los estudios que trataron de medir el impacto directo del comercio en las desigualdades salariales rechazan la idea de que el comercio origine este nuevo fenómeno de desigualdades.¹⁷ Estos estudios señalan que el porcentaje de trabajadores afectados por la competencia con los países pobres es muy débil: solamente del 2 al 3% de la mano de obra total. En Francia, las estimaciones más pesimistas en este campo arrojan hoy un saldo neto de 300.000 empleos destruidos.¹⁸ En los Estados Unidos se estima que el alza de las importaciones provenientes del sur destruyó cerca del 6% de los empleos sin especialización de la industria fabril. Pero la industria fabril en sí no representa más que el 18% de la fuerza de trabajo norteamericana. Estas cifras son tan bajas que aun tomando en cuenta el efecto de “saldo” de los trabajadores que perdieron su empleo sobre el resto de la economía, no es posible atribuirle a la competencia del sur – provenga del comercio internacional o de la inmigración– más de un quinto del alza de las desigualdades. El caso francés es aun más atípico. En Francia el comercio internacional es generador de empleos sin especialización, en razón del papel que desempeña el sector agroalimenticio.

Para concluir, en Francia o en los Estados Unidos, como en la mayoría de los países ricos, la relación empírica entre comercio y desigualdad es débil, e incluso inexistente, aunque la relación cualitativa va en el sentido exacto vaticinado por la teoría. Todo ocurre como si la globalización viniese a fundirse en el molde de las sociedades con desigualdades, como si el movimiento de desigualdades hubiera aparecido primero y en su surco se inscribiese el comercio internacional.

Notas

¹³ La teoría neorricardiana fue desarrollada por Heckscherer, Ohlin y Samuelson. Está expuesta en todos los manuales de comercio internacional, por ejemplo: Paul Krugman y Maurice Obstfeld, *International Economics*, trad. Francesa: Bruselas, De Boeck, 1992. [Hay trad. Española: *Economía internacional*, 2ª ed., McGraw Hill –Interamericana de España, 1993]

¹⁴ De manera general, a pesar de a internacionalización creciente de los mercados financieros, el papel del capital en la “globalización” sigue siendo hoy muy limitado. Estamos muy lejos de la época en que los ingleses invertían cerca de la mitad de sus ahorros en el extranjero. Hoy apenas el 1 o el 2% del capital de los países ricos se invierte en el sur. Para los países pobres, estas cifras representan menos del 10% de su propia acumulación. Incluso olvidando los años ochenta (durante

los cuales la crisis propia de la deuda obligó a los países pobres a financiar a los más ricos), el papel del capital es demasiado modesto como para explicar la polarización del mundo.

¹⁵ Robert Reich, *The work of Nations*, Nueva York, Vintage Brooks, 1991, trad. Francesa: París, Economica. [Hay trad. española: *El trabajo de las naciones*, Buenos Aires, Vergara, 1993.]

¹⁶ Véase Paul Romer, "Capital Accumulation and Long Run Growth", en *Modern Business Cycles Theory*, editado por Robert Barro, Cambridge, Harvard University Press, 1989.

¹⁷ Muchos estudios se realizaron sobre este tema y la conclusión de la mayoría es más o menos la misma: el comercio no explica más que una parte irrisoria de las desigualdades. Véanse por ejemplo: Lawrence y Slaughter, "International Trade and Wages in the 1980s: Giant Suckig Sound or Small Hiccup?" *Brookings Papers on Economic Activity*, 1993; Sachs, 1993, Sachs y Shatz, "Trade and Jobs in US manufacturing", *Brookings Papers on economic Activity*, 1995. En este concierto casi unánime de trabajos que invalidan la relación entre comercio y desigualdades, Adrian Wood es una excepción, *North South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in Skill Driven World*, Oxford, Clarendon Press, 1991. Para empezar, Wood hace la misma constatación que los demás economistas: los datos brutos sobre el comercio no pueden explicar de ninguna manera las desigualdades salariales. Para llegar a su resultado Wood debe suponer que la totalidad del progreso técnico es una respuesta "endógena" al comercio con los países pobres. Esta hipótesis extrema no da cuenta de la naturaleza del progreso técnico contemporáneo: este punto será desarrollado en el capítulo 4.

¹⁸ Véase por ejemplo H. Bonnaz, N Courtot y D. Nivat, "Le contenu en Emplois des Échanges Industriels de la France avec les Pays en voie de Développement" *Économie et Statistique*, num. 279-240, 1994