



Ventajas y desventajas

Estados Unidos debería ser el abanderado de la globalización y transformar en ganadores netos a los perdedores del comercio internacional

Alan S. Blinder

DECLARARSE a favor o en contra de la globalización es, en la práctica, un sinsentido: es como defender o condenar la salida del sol. Es algo que escapa a nuestro control. La única alternativa es, o bien disfrutar del calor y del verde de los árboles, o bien quejarse de la insolación y la hiedra venenosa. O crear una fantasía propia, encerrarse con las persianas bajas y fingir que el sol no salió.

Hay gente que prefiere esta última salida. Pero para un Estado-nación, esa opción no existe. Las fuerzas históricas y tecnológicas han impulsado la globalización durante décadas; de hecho, desde que la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial le hicieron dar marcha atrás pasajera pero decisivamente. Y estas fuerzas no se detendrán, lo que significa que cada país debe decidir cómo aprovechar las ventajas de la globalización y reducir las desventajas, porque las unas no existen sin las otras.

Nada de esto es una novedad. Desde los tiempos de David Ricardo a comienzos del siglo XIX, los economistas reconocen que a raíz del comercio internacional —quizá la esencia misma de la globalización— hay quien pierde y quien gana. Y los que pierden vienen luchando contra la globalización desde antes de que tuviera nombre. Esa batalla no ha acabado, y ya es hora de que los economistas, por más que apreciemos los beneficios del comercio internacional, prestemos más atención a ese fragor. Quizá los perdedores de la globalización estén pidiendo un trato especial, pero perder la fuente de trabajo es una experiencia especial. Quizá busquen marcar las cartas a su favor, pero de lo contrario, la tecnología y el comercio las marcarán en su contra.

El mundo parece estar cada vez más dividido en dos bandos: los que tienen el talento, la disposición o sencillamente la suerte de cosechar los frutos de la globalización y los que quedan rezagados. Acotar —por no decir mitigar— esa brecha quizá sea el problema económico de nuestros tiempos.

Los economistas recalcan que el comercio internacional es un juego de suma positiva: las ganancias de los ganadores superan las pérdidas de los perdedores. Básicamente, es por eso que todos estamos a favor de su liberalización. Las ganancias netas de la nación (de hecho, de todas las naciones) permiten compensar, en forma de transferencias de los ganadores a los perdedores. Aritméticamente, es posible, *en principio*, que a fin de cuentas todos salgan ganando. Pero eso no es lo que ocurre *en la práctica*. Las transferencias y otros mecanismos amortiguadores rara vez bastan para que los perdedores terminen siendo ganadores netos, incluso en los países de Europa occidental que ofrecen generosas redes de protección social. Estados Unidos apenas lo intenta.

La insuficiencia de esa compensación tiene dos consecuencias principales. Primero, la apertura comercial puede exacerbar la desigualdad del ingreso. El libre comercio tiene muchos más defensores entre los trabajadores mejor remunerados y preparados que entre los menos calificados. No es casualidad: la globalización suele favorecer en mayor medida a los más privilegiados. Segundo, los perjudicados, por ejemplo por los acuerdos comerciales, a menudo se oponen porque no esperan recibir ningún beneficio.

Entonces, ofrecer más ayuda a los perdedores del comercio internacional tiene sentido por razones de equidad (menor desigualdad) y de economía política (más comercio). Las modalidades varían según el país. Los países que ya hacen mucho para ayudar a sus trabajadores a enfrentar el cambio económico —por ejemplo, mediante buenas redes de protección social, políticas laborales activas, programas amplios y eficaces de reorientación laboral, y mercados de trabajo de alta presión— quizá no necesiten programas explícitamente concebidos para ayudar a las víctimas del *comercio internacional*. Pero puede que otros sí.

Estados Unidos decididamente está en esta última categoría. El propósito del programa de asistencia para la adaptación al comercio internacional, lanzado en 1962, es tender una red de protección especial a quienes se quedaron sin empleo. Pero este beneficia a muy pocos trabajadores desplazados. Teóricamente, también debía facilitar la reinserción laboral. Pero el programa parece haberse centrado más en la *asistencia* que en la *adaptación*. Desde hace décadas se debaten otras ideas, como el seguro salarial, pero nunca se han puesto en práctica.

La feroz oposición a la globalización en Estados Unidos, que se manifiesta últimamente en la campaña presidencial, es tan irónica como importante. Es importante porque Estados Unidos sigue siendo el líder mundial en casi todos los aspectos. ¿Quién será si no el abanderado de la globalización? Y es irónica porque Estados Unidos parece estar en una situación ideal para sacarle un partido enorme a la globalización. ¿Qué otro país puede ofrecer la moneda de reserva mundial, o acercársele en términos de flexibilidad de los mercados, competencia interna, creatividad económica, espíritu de empresa y afán de trabajo?

Gracias a estos y otros atributos, Estados Unidos es un ganador casi seguro de la globalización. Con mecanismos capaces de amortiguar mejor los golpes que sufren los perdedores, todo el país saldría ganando. ■

Alan Blinder es profesor de Economía y Relaciones Públicas en la Universidad de Princeton y especialista invitado en la Brookings Institution.