

RESEÑA DEL LIBRO
*MAD ABOUT TRADE: WHY MAIN
STREET AMERICA SHOULD EMBRACE
GLOBALIZATION*

(Autor: Daniel Griswold.
Prólogo: Clayton Yeutter.
Editorial: Cato Institute,
Washington, DC, EE.UU., 2009)

DIEGO E. QUIJANO DURÁN*

El comercio internacional es una de las áreas de actividad económica más politizadas. Al comercio dentro de las fronteras de un país, ya no se le cuestiona ni se le suele poner trabas, pero, a penas se cruza la frontera, el razonamiento de la mayoría de nuestros líderes políticos y formadores de opinión se retuerce de tal forma que los intercambios se convierten en un juego de suma cero, en el que un país gana y el otro pierde.

Mad About Trade: Why Main Street America Should Embrace Globalization, de Daniel Griswold, fue escrito con el objetivo explícito de convencer con argumentos sencillos, sensatos y claros, respaldados con un universo enorme de datos y evidencias para que la gente deje de enojarse irracionalmente por la globalización y, en su lugar, se conviertan en fanáticos del libre comercio. Griswold es actualmente el director del Center for Trade Policy Studies, del Instituto Cato, con sede en la ciudad de Washington, Estados Unidos. Su experiencia como periodista y editor de diarios sin duda le ha brindado una facilidad para escribir sobre

* Licenciado en economía internacional por la Escuela Walsh de Servicio Extranjero de la Universidad de Georgetown, de Washington, DC, EE.UU.; Máster en Economía de la Escuela Austriaca por la Universidad Rey Juan Carlos, de Madrid, España y directivo y co-fundador del Instituto de Estudios para una Sociedad Abierta de Panamá (ISA Panamá).

conceptos complejos con claridad e hilvanar con facilidad ideas separadas por una larga serie de pasos lógicos.

La obra recuerda a *Economía en una lección*, escrita también por un periodista estadounidense, Henry Hazlitt, por su fácil lectura y la manera en que se aplica la teoría económica. *Mad About Trade* consiste en aplicar, a cada una de las distintas facetas del debate sobre el comercio internacional, la lección elemental del francés Frédéric Bastiat que para ser un buen economista hay que ver lo que se ve y lo que no se ve. Como es de esperar, la obra se enfoca principalmente en aquello que no se ve, ya que los beneficios del libre comercio generalmente se encuentran dispersos y son difíciles de apreciar.

Si bien ha sido escrito para el público en general, encuentro que por la riqueza de datos, evidencias y sofisticación de argumentos, la lectura le será provechosa también a los especialistas. Como mínimo, será útil para refrescar algunos conceptos, si hemos estado fuera del debate público y, sin duda, ofrecerá nuevas perspectivas o ángulos para tratar las numerosas manifestaciones de los argumentos en contra del libre comercio.

Aunque ha sido escrito explícitamente para el público estadounidense, los argumentos pueden aplicarse a cualquier economía. Además, la variedad de las estadísticas disponibles y estudiadas en este país es enorme, lo que da lugar a un extraordinario análisis empírico de lo que ha sucedido en el producto de la apertura económica.

Los títulos de los capítulos 2 al 9, nos dan un vistazo a vuelo de pájaro del contenido de la obra y los principales temas tratados con amplio detalle:

- America's Consuming Interest in Trade;
- How American Workers and Families Have Traded Up;
- U.S. Manufacturing in a Global Economy: More Staff, Better Staff, Fewer Workers;
- America's Trade Deficit: Accounting Abstraction or Public Enemy N.º 1;
- Foreign Investment: Paying Dividends for American Families;
- America in the Global Economy: Strong, Free, and Open for Business;

- *More Like Us: The Growth of the Global Middle Class*; y
- *The Protectionist Swindle: How Trade Barriers Cheat the Poor and the Middle Class*.

El autor señala al inicio de la obra que los que defienden el libre comercio han perdido el debate de los valores. Mientras que los populistas combaten con emociones y valores, los defensores del libre comercio luchan con estadísticas. En este sentido, la batalla ha fracasado porque no se concluye el argumento a favor del libre comercio conectando los datos con los valores de la imparcialidad, la justicia, la competencia, la libertad, el progreso, la paz y el imperio de la ley. En su conclusión, enfatizará el argumento de que el libre comercio le dice «no» a los privilegios y «sí» a los intereses nacionales y que, a su vez, el libre comercio implica la representación y defensa del grupo de electores más grande posible: a los consumidores.

Los grupos que piden o cuentan con privilegios suelen ser muy pequeños pero con una voz muy potente. Por ejemplo, cuando se defiende a los trabajadores en el sector de los textiles y se busca imponer protecciones, los políticos protegen a 0,3% de la fuerza laboral estadounidense a costa del otro 99,7%.

Un error común de los opositores al libre comercio internacional (e incluso de algunos defensores) es que se habla siempre sobre la cantidad de trabajos, cuando en realidad, se trata de calidad de trabajos.

Estados Unidos debe aprovechar su ventaja comparativa de poder invertir en industrias intensivas en capital. De abrirse las fronteras se generarían más incentivos para que vayan desapareciendo los trabajos más intensivos en trabajo (de menor calidad) y ser reemplazados por trabajos más intensivos en capital, pero que por ello son mucho más productivos y ofrecen mejores salarios. Griswold demuestra como entre 1991 y 2008, sí, disminuyó el número de puestos de trabajo en el sector manufacturero en 3,6 millones, pero el número de total de empleos en otros sectores creció en 18,9 millones y, por lo tanto, no se puede decir que se ha reducido el número de puestos de trabajo. El libre comercio lo que hace es asegurar que se liberan recursos que estaban siendo subutilizados por ciertos sectores para que puedan

colocarse en áreas mucho más provechosas para todos en la economía.

Uno de los mitos sobre el impacto de China se desmonta fácilmente al constatar que el 85% de los bienes que importa Estados Unidos provienen de otros países. Además, producto de las reglas contables que gobiernan las estadísticas de importación y exportación, estas se convierten en unas abstracciones contables que poca información real nos brindan. Como ejemplo, tomemos el iPhone cuyo diseño ha sido realizado en California, pero cuya producción se ha realizado en China con la incorporación de piezas o componentes de otros países. ¿De dónde es ese producto? Aunque claramente no es un producto 100% chino, el total del valor de la importación se le asigna a China. Y qué decir de la gran cantidad de fábricas en China cuyos dueños son estadounidenses. El valor de la importación es asignado como de origen chino, pero las ganancias de esa producción son de un accionista de otro país. Además, ¿puede ignorarse el crecimiento de China como destino de exportaciones estadounidenses?

Debido a la interdependencia entre los exportadores e importadores—muchos productores de bienes exportables requieren el uso de bienes importados—lo que muestran las estadísticas históricas de comercio exterior es que durante las últimas dos décadas, los años de crecimiento rápido en las importaciones de bienes manufacturados han sido también años de expansión en la producción nacional de bienes manufacturados y que los años de bajo crecimiento en las importaciones han sido años de crecimiento lento, o hasta decrecimiento, de la producción nacional de manufacturas. Griswold muestra también cómo los periodos en que más han crecido las importaciones, también han sido los periodos en que más ha crecido el número de puestos de trabajo.

En cuanto al déficit por cuenta corriente, este no debe preocuparnos, ya que de una manera u otra se tiene que balancear con la cuenta financiera en la cual se contabilizan los intercambios de activos como inversiones en acciones o deuda. Así, para importar bienes y servicios, o lo pagamos con la exportación de otros bienes o servicios, o con la entrega de títulos a activos. La razón que en el fondo promueve el continuo déficit por cuenta corriente es el bajo nivel de ahorro nacional. En tal caso, los líderes tendrían

que buscar formas o de reducir el nivel de inversiones nacionales o aumentar el nivel de ahorro.

Estados Unidos sigue siendo el principal receptor de inversión extranjera directa, recibiendo en 2007 el 11% del total mundial. No se puede hablar de un productor extranjero como Toyota, por ejemplo, sin considerar el número de fábricas que tiene en Estados Unidos.

Ser partícipes de la economía global hace que la economía estadounidense este mejor preparada para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que se presenten. Y es que en la mayoría de las ocasiones que se han instaurado medidas protectoras de industrias, no se han obtenido los resultados deseados y, en cambio, sufrieron los costes de esa medida la mayoría de los consumidores a costa de un grupo privilegiado.

Griswold toma una perspectiva interesante con respecto a los tratados de libre comercio y la Organización Mundial del Comercio. Para el autor, los tratados comerciales sirven para proteger a los individuos de la arbitrariedad de las decisiones políticas en el comercio, mientras que la OMC ha favorecido la libertad del comercio internacional al crear un sistema de arbitraje de disputas comerciales cuyas decisiones no son coactivas. Ha sido un sistema que ha ampliado la libertad de comercio y no ha representado una reducción de la soberanía ya que todas las decisiones deben tomarse por unanimidad de los miembros.

El libre comercio internacional ha favorecido el surgimiento de una clase media mundial y ha reducido los niveles de pobreza. Coartar la libertad de comercio lo que haría es hacer que perduren las condiciones de pobreza en el resto del mundo.

Griswold también hace un análisis de una serie de leyes estadounidenses que coartan el libre comercio de una manera importante como por ejemplo: la sección 232, de la Trade Expansion Act de 1962, que permite al presidente ajustar las importaciones de un bien si este representa una amenaza a la seguridad nacional; las 2,959 páginas, 99 capítulos y 10,253 líneas arancelarias en las que se detallan los distintos aranceles de los bienes según una clasificación de países; los aranceles por cuota de productos como el azúcar, la leche, el arroz, la mantequilla y el atún enlatado; la sección 27 del Merchant Marine Act de 1920, o Jones Act,

que exige que el tráfico naval entre puertos estadounidenses debe realizarse por barcos construidos en Estados Unidos, registrados en Estados Unidos, contar con dueños estadounidenses y cuyos marinos sean predominantemente estadounidenses; las reglamentaciones de las licitaciones públicas que de acuerdo con el Buy American Act de 1933 y el Recovery and Reinvestment Act de 2009 dan grandes preferencias a los bienes estadounidenses, entre otras.

El autor argumenta, para concluir, que el proteccionismo es peor que un juego de suma cero ya que la mayoría de la población nacional pierde, los extranjeros también pierden y solo una pequeñísima parte de la población, el grupito protegido, gana. Como ejemplo podemos dar el caso de la protección a los productores de azúcar en los que se protege alrededor de 6,000 trabajadores, pero que tiene un coste anual estimado para los consumidores de \$1.9 mil millones y ha ocasionado que cada vez más fábricas de dulces se vayan de territorio estadounidense por el alto coste de la materia prima. Además, las empresas nacionales terminan perdiendo competitividad y en lugar de dedicar recursos a mejorar la productividad, la eficiencia, la calidad o el mercado y distribución de sus productos, se convierten en financiadores y de «cabilderos» (lobbyists) en la capital.

Pensemos en la siguiente contradicción, nos pide Griswold: Si uno de nuestros hijos crece e inventa una forma de mover bienes o información de una forma más rápida alrededor del mundo, llamamos a eso, progreso; pero si otro de nuestros hijos se convierte en un político populista que promueve el proteccionismo para ralentizar el movimiento de esos mismos bienes e información a través de las fronteras, perversamente lo llamamos progresista.

En el décimo y último capítulo, Griswold plantea una agenda de 8 medidas para mejorar las políticas de comercio exterior de Estados Unidos. Lo interesante es que varias de ellas han sido planteadas de tal manera que puedan ser políticamente aceptables. Destacamos de entre ellas las siguientes:

- 1) Eliminar todos los aranceles en productos de interés especial para los pobres nacionales y extranjeros;

- 2) Eliminar todos los aranceles y las otras restricciones al comercio que aumentan los costes de producción de las compañías basadas en Estados Unidos;
- 3) Modificar la ley de comercio injusto para que la referencia no sean «los precios predatorios», sino la comparación de los impactos a los consumidores y los productores que se verían afectados, y los beneficios que recibirán los productores que exigen protección; y
- 4) Que el análisis de los aranceles se realice en base a un modelo de los costes para quienes afecta (consumidores y otros productores) y de los beneficios de quienes protege.

Mad About Trade es una obra que deja al lector enriquecido con un arsenal de ideas y perspectivas para defender con más eficacia la libertad de comercio. Puede utilizarse también como una primera introducción a la política comercial exterior de Estados Unidos, sus instituciones y regulaciones y sus contradicciones. Para los periodistas, políticos y académicos que participen del debate público, esta obra es una fuente de información, argumentos y propuestas.