

Trabajadores, multinacionales e inmigrantes (o como aprendimos a amar al Stolper-Samuelson)

Por Enrique Aschieri y Demián Dalle¹

En este artículo se analizan con sentido crítico los principales argumentos que dan el necesario sostén teórico a los razonamientos neoclásicos que ubican en la división internacional del trabajo y a la dotación de factores de la producción, como los principales intérpretes del comercio internacional entre diferentes países. Se evalúan aquellos potenciales efectos económicos y políticos que implicaría llevar a la realidad las políticas económicas recomendadas por estos modelos. El impacto sobre los salarios y los flujos de comercio exterior constituyen el núcleo de esta perspectiva. A su vez, desde el rol de las multinacionales en el desarrollo hasta la distribución del ingreso, pasando por la cantidad de población, así como los niveles de progreso técnico son factores tomados en cuenta para abordar este análisis de la interrelación entre los flujos humanos, de mercancías y de capital, que configuran lo que ha dado en llamarse: "globalización". El marco teórico del intercambio desigual ofrece una explicación concreta a los fenómenos económicos imbricados en las negociaciones de la Ronda de Doha en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio.

Es curiosa, muy curiosa la aventura de las ideas librecambistas por el lado sur de la geografía mundial. Consideremos al respecto la teoría del comercio convencional, que combina la teoría de Heckscher-Ohlin (HO)² y el teorema de Stolper-Samuelson (SS)³ (1941). Implica que la expansión del comercio entre países desarrollados y en desarrollo aumentará la desigualdad salarial en los países desarrollados. Una teoría hecha para defender los intereses del centro, basada sobre -entre otros ilegítimos supuesto- en que el capital y la mano de obra son inmóviles a escala internacional, paradójicamente se enseña en la periferia como el epitome de la racionalidad a seguir en términos de política comercial, la cual, dicho sea y no precisamente de paso, dejaría a todo el mundo más próspero⁴.

¿Pero qué interés o intereses? El directo y obvio: mantener creciente el nivel de los salarios del centro. El menos directo y menos obvio, y en rigor el medio para el objetivo propuesto: impedir la inversión multinacional. Si la división del trabajo realmente existente rinde tan bien ¿para qué ponerla en peligro? Además, claro está, el viejo truco de suma cero: más para ellos menos para nosotros. La racionalización neoclásica de sus propios intereses es bastante clara. Se entiende menos, mucho menos, cuando por estos pagos se apuesta a la cara de esa ceca desde del espectro del fantasma de la "dependencia", el cual está lejos de haber desaparecido, sencillamente aguarda su turno para irrumpir nuevamente en escena, hasta las ideas de Guido Di Tella (1973) o Marcelo Diamand (1972).

Escarbemos más en este terreno, púes la cuestión de las Empresas Multinacionales (EMN) despierta, desde el punto de vista de la problemática económica, importantes controversias; que, consecuentemente, desembocan en recomendaciones de política económica ciertamente confusas y encontradas. Con Arghiri Emmanuel (1985) podemos identificar dos grandes grupos, según el juicio favorable o desfavorable que emitan sobre el papel que las EMN juegan en el proceso de desarrollo económico; esto es: al conjunto de los defensores y el correspondiente de los detractores.

La argumentación del primer conjunto no presenta mayores inconvenientes. En sí

- 1) Economistas y Coordinadores del Departamento de Economía Internacional de la Sociedad Internacional para el Desarrollo, Capítulo Buenos Aires.
- 2) El Teorema de Heckscher-Ohlin de manera muy resumida dice que el comercio internacional tiende a la igualdad, entre países, de la remuneración de los factores de la producción; capital y trabajo. Es decir, el movimiento internacional de bienes sustituye al de factores.
- 3) En tanto, el Teorema de Stolper-Samuelson, también expresado de manera muy sintética, establece que los factores utilizados interesadamente en los sectores que compiten con la importación se benefician con la protección que restringen el comercio de los bienes respectivos. Naturalmente, dentro de esta óptica el beneficio referido se logra a expensas de la sociedad en conjunto.
- 4) De vez en cuando a la teoría económica de la corriente principal le dan ciertos ataques de conciencia y se pone a corroborar empíricamente sus postulados teóricos. Ciertamente que lo hacen desde sus propios

mismas las EMN contribuyen al proceso de desarrollo en la medida que corrigen en grado considerable las distorsiones generadas por las burocracias nacionales; distorsiones que atentan, por su parte, contra el ideal competitivo de la economía de mercado. La coherencia de este grupo no suele ser su déficit, ni tampoco, así mismo, la falta de consistencia en el razonamiento. En todo caso, la potencia explicativa de sus conclusiones está ampliamente correlacionada con el realismo de sus supuestos y la posibilidad de captación de la dinámica histórica dialéctica que caracteriza a los fenómenos económicos en particular y de la ciencia en general.

En cambio, dentro del segundo grupo, es decir, aquel que se corresponde con un juicio negativo sobre el papel de las EMN encontramos dos subconjuntos claramente diferenciados. El conjunto de los detractores de derecha y el respectivo de detractores de izquierda. El primero de estos no deja mucho margen a la crítica en la medida que su argumentación, honestamente apoyada en intereses concretos dentro del espacio económico político, no presenta grandes fisuras. El segundo, los detractores de izquierda, por el contrario es acreedor de importantes confusiones analíticas.

De esta manera, cuando un sindicato norteamericano se empeña en identificar a las EMN como una fuente de potenciales peligros para los intereses de la "aristocracia obrera" que la mano de obra de los países desarrollados compone, su argumentación en términos generales es correcta y bien fundada. Efectivamente, en la etapa de maduración de las inversiones en el extranjero, la cual está caracterizada por un excedente de entradas en concepto de dividendos e intereses sobre las salidas de fondos por nuevas inversiones, el conjunto de la clase obrera sufre los perjuicios que la importación de bienes y servicios acarrea sobre el nivel de empleo y salarios. En tanto, esta crítica es una crítica del movimiento obrero de los países "madre" de las EMN, es una crítica consistente e irrefutable. Después de todo, los intereses de la aristocracia obrera de los países desarrollados no tienen porque corresponderse con los intereses generales de la humanidad.

Dentro del subgrupo "de izquierda", la confusión más significativa es aquella que asimila a las EMN con un factor de bloqueo de los países subdesarrollados por parte de los desarrollados. A partir de asociar a las EMN con el capital extranjero; y de identificar la exportación de capital por parte de los países avanzados con la "fase superior del capitalismo", estos detractores encuentran en las EMN un elemento que perpetua el subdesarrollo.

Sin embargo, las estadísticas de ninguna manera avalan la idea de que los capitales se dirigen de los países ricos a los pobres. Por el contrario, existe más de una razón para concluir que las cosas suceden en sentido inverso. De cualquier forma, sean o no importantes las sumas de capital extranjero, los analistas que defienden a ultranza esta corriente del pensamiento económico debieran explicar como los países pueden desarrollarse sin estos capitales. Porque si comparamos la lista de países que más capitales reciben, ordenada en forma decreciente, con otra que jerarquice, también por orden decreciente, a los diversos países según su PBN, tendremos oportunidad de ver que, salvo contadas excepciones, ambas listas coinciden.

Así, los países que más reciben capitales, son también los más desarrollados. De esta confusión nace otra que sugiere que la tecnología necesaria o "apropiada" es aquella que se corresponde con la dotación de factores propia del país en vías de desarrollo. Pero si la actual división internacional del trabajo da cuenta de un antagonismo entre naciones en virtud de su diferencial de desarrollo económico, por lo demás caracterizado por una técnica subdesarrollada, propiciar la técnica "autónoma" es

premisas, cuando en rigor lo que habría que demostrar es la pertinencia de las premisas con la realidad. Así y todo a HO y SS nunca les va nada bien. Edwards y Lawrence (2010), encuentran a de acuerdo a la evidencia empírica presentada en su estudio que la presunción natural a que lleva SS acerca de que la disminución de los precios relativos de los bienes fabricados en EE.UU. a causa del rápido crecimiento de las importaciones procedentes de países en desarrollo desde la década de 1990, ha sido una poderosa fuente de aumento de la desigualdad salarial interna, no tiene justificación en los datos. Asimismo, destacan la sensibilidad de la teoría convencional al supuesto de especialización incompleta y también encuentran pruebas de que no es coherente con tal premisa y al contrario los datos apuntan a señalar presiones para la igualdad salarial.

propiciar el subdesarrollo. Entonces una de dos: o bien el capital extranjero no tiene nada que ver con el desarrollo, y entonces las EMN no constituyen un elemento de bloqueo; o bien existe correlación entre capital extranjero y desarrollo, y por tanto las EMN constituyen un elemento de bloqueo no por “diseminarse” excesivamente en los países atrasados, sino por ausentarse de los mismos.

Ciertamente, cuando Marx constataba que los capitales excedentes de Inglaterra contribuían al desarrollo norteamericano o australiano, se trataba de una realidad objetiva que, por un lado, tenía lugar por razones específicas del país de origen absolutamente diferentes de las vigentes en la actualidad; y, por otro, que no convertía a los EEUU o Australia en la periferia de Inglaterra. Aquí cobra absoluta vigencia la (mala) distinción analítica entre países en vías de desarrollo y países subdesarrollados. Estos últimos forman un todo dialéctico con los países desarrollados. De hecho, estos últimos no pueden existir sin los primeros.

Lo cierto es que tampoco la pavada de las idealizaciones onda liberal trasnochado o vespertino poco importa la hora del día- de erigir a las EMN en un elemento liberador de los pueblos per se. Más allá de esto, las EMN han sido, allí donde jugaron un rol relevante, un factor acelerador más que uno retardador del desarrollo. Fundamentalmente, en la medida que pusieron a disposición de los países receptores la tecnología “apropiada” en el correcto sentido de la palabra, vale decir, aquella que es intensiva en capital. En todo caso, es un deber de las economías receptoras dirigir convenientemente el aporte del capital extranjero, potenciando el mercado interno y evitando los enclaves. Justamente, las EMN no son independientes del mercado local.

El Debate Actual

El peso del teorema de SS también se refleja en el debate actual en los modelos que posteriormente forman parte del pelotón que se conoce como “Nueva Teoría del Comercio Exterior”. En este ámbito, es interesante examinar como el SS se combina con las ideas de Linder (1961) para analizar el intercambio entre el Norte y el Sur e inferir otra vez que la inversión multinacional mientras no ocurra entre pares, si alguno perjudica es al centro. Esta vertiente también recibió una atención creciente de los estudiosos del área, desde que Krugman (1979) desarrolló la idea que el comercio entre países desarrollados tendía con más probabilidad a ser intra-industrial, intercambiando manufacturas diferenciadas, mientras que entre centro y periferia el comercio era de naturaleza inter-industrial basado sobre la dotación de factores.

Al amparo de esta visión, Markusen (1986) toma como punto de partida un mundo dividido en el Norte capital abundante y el Sur mano de obra abundante, subdividiendo a su vez el Norte en dos regiones idénticas: Este y Oeste. En las condiciones dadas, la explicación que le encuentra al volumen y la dirección del comercio surge de la combinación de preferencias no homotéticas⁵ con economías de escala y diferencia en la dotación de factores. Más específicamente, el concepto de Linder acerca de que la gente con productos per cápita similares consume canastas de bienes similares es modelada como una confirmación de que las elasticidades ingresos son diferentes para diferentes bienes. El Norte produce manufacturas diferenciadas capital-intensivas con rendimientos crecientes a escala y que presentan una alta elasticidad ingreso de la demanda. El Sur produce materias primas homogéneas de corte trabajo-intensivas, con rendimientos constantes a escala y que muestran una baja elasticidad ingreso de la demanda. En la medida que los productos diferencias manufacturados por el Norte aumenten, más grande es el volumen de comercio entre Este y Oeste y más reducido es

5) Se dice que una preferencia es homotética, cuando la demanda del bien aumenta en la misma proporción que el ingreso. Por lo tanto la preferencia no homotética significa que la demanda del bien no aumenta en igual proporción que el ingreso. Lo puede hacer en más o en menos, dependiendo de la clase de bienes que se trate.

el comercio entre el Norte y el Sur.

En una vuelta de tuerca de este modelo Flam y Helpman (1987) avanzan con otro en el que el Norte exporta productos industriales de alta calidad y el Sur productos industriales de calidad baja. La estructura del comercio internacional es determinada por diferencia entre los países en tecnología, ingreso y distribución del ingreso. El comercio intra-industrial deriva de un entrecruzamiento de las distribuciones del ingreso (similares); de nuevo introduciendo un elemento de Linder. El modelo se interroga sobre qué sucedería cuando el Sur experimenta cambios en la distribución del ingreso, la población crece más rápidamente y el progreso técnico se acelera. La respuesta que encuentra es que un más rápido crecimiento de la población genera un aumento en el porcentaje de comercio intra-industrial y un ciclo del producto tiene lugar en el rango de los productos de calidad media. En lo que hace al más rápido cambio técnico, causa que el hiato en el ingreso per capita entre el Norte y el Sur se achique debido a que el progreso operado repercute bajando la tasa de salarios en el Norte.

Una variante dentro del modelo Norte-Sur que también incorpora la categoría ciclo del producto es la de Dollar (1986), que modifica el aspecto formal del modelo de Krugman (1979) justamente del ciclo del producto para permitir la competencia entre factores en las diferentes regiones con el objeto de combinar el ciclo del producto con la tendencia neoclásica hacia la igualación del precio de los factores (IPF). Dollar, le agrega el supuesto de que la tasa de transferencia tecnológica es positiva con relación a las diferencias en los costos de producción entre el Norte y el Sur. Esta variante, además, introduce el capital como un segundo factor de producción; el cual se supone que se mueve lentamente entre regiones. Establecidas esas condiciones de partida, el modelo se interroga sobre los efectos de un aumento de la oferta laboral en el Sur. En el corto plazo, al igual que en el modelo de Krugman halla que la demanda por bienes del Norte se incrementa, la oferta de nuevos bienes permanece sin cambios y los términos de intercambio del Norte mejoran tanto como los salarios de los trabajadores norteamericanos. En el largo plazo, sin embargo, la mejora en los términos de intercambio del Norte genera una más rápida tasa de difusión tecnológica en el Sur. Entonces, los capitales van al Sur, lo cual reduce la razón capital / producto en el Norte. El efecto neto es que los salarios reales caen en el Norte.

Offshoring

En la esfera de esta problemática y en fecha más reciente, nada menos que dos pesos pesados del análisis neoclásico como Samuelson (2004) y Bhagwati et al (2004) discrepan de medio a medio sobre las consecuencias del offshoring, que por abuso de lenguaje normalmente se los llama outsourcing.⁶ Para Samuelson, fiel a sus ideas de siempre, el offshoring al alentar y posibilitar las mejoras en la productividad en el país pobre receptor pueden reducir el precio de las exportaciones del país rico lo suficiente como para afectarlo, a pesar del aumento en la cantidad de mercancías ahora más baratas. Esto puede hacer que no sólo algunos habitantes de los países desarrollados emisores pierdan, sino que empeore las condiciones del país en su conjunto.⁷ En cambio, Bhagwati, en el plano teórico sostiene que del offshoring, se obtienen las mismas ventajas que prescriben los teoremas neoclásicos sobre el libre comercio de mercancías. Encuadra la evidencia empírica sobre el offshoring y en términos de su discutible lógica pero coherente con ella- demuestra que el proceso del mundo como una sola máquina, con la parte barata en la periferia, es de alcances muy limitados. En todo caso, si es malo, es muy poco malo. Queda claro entonces que Bhagwati defiende

6) Un par de precisiones sobre los significados y alcances de los dos conceptos más usados para describir el proceso de relocalización de industrias “viejas” en la periferia: outsourcing y offshoring. Outsourcing, significa que las empresas trasladan el trabajo manual que realizaban internamente a otras empresas. Donde ese trabajo debe ser hecho implica una decisión diferente. Si es fuera del país es offshoring.

7) Con algo de cinismos Samuelson observa que: “Ciertamente, buenos empleos pueden ser perdidos en este país a corto plazo. Pero aún así hay que tener presente el producto nacional neto...Las leyes económicas correctas reconocen que algunos grupos de norteamericanos pueden ser dañados por la dinámica del libre comercio. Sin embargo, las leyes económicas correctas reivindican la palabra destrucción “creativa” porque prueban (sic) que las ganancias de los norteamericanos que se benefician son los suficientemente grandes para más que compensar a los que pierden.” Luego da vueltas e argumento. Supóngase que el país pobre, aguijoneado por el progreso técnico, mejora la

el interés de las EMN.

Empleos Actualmente Exportables y Previsiones para la Década que Viene			
	Trabajo Exportable	Porcentaje del Comercio Exterior Involucrado	Porcentaje del Comercio Exterior de los Países Subdesarrollados Involucrado
Actual	14.500.000	14,20%	4,90%
Prevision reciente de empleos exportables	(Nuevos) Empleos exportables	Porcentaje del Comercio Exterior Implícito	Porcentaje del Comercio Exterior de los Países Subdesarrollados Implícito
Forrester Research	20.000.000	29,80%	10,90%
Bradhan* y Kroll* (2004)	14.850.000	25,40%	9,3
Kletzer + y Jensen + (2005)	36.800.000	44,40%	16,2
McKinsey Global Institute (2005)	12.029.000	22,90%	8,4
Van Welsum y Vickery (2005)	18.100.000	28,20%	10,3
Blinder (2006)	21.275.000	30,90%	11,3
Promedio	20.509.000	30,20%	11

Fuente: elaboración propia sobre Bivens 2009

Tiempo después, en un trabajo de 2007, Alan Blinder evaluó la "offshorability" de cientos de ocupaciones y EE.UU., y estimó que entre 22% y 29% de todos los puestos de trabajo de EE.UU. son potencialmente *offshorables*. Un par de miembros de la Escuela de Negocios de Harvard (2009) analizaron el estudio de Blinder. El estudio de la Escuela de Negocios de Harvard encuentra que entre el 21% y el 42% de los puestos de trabajo EE.UU son potencialmente *offshorables*. Haciéndose eco de Blinder, el estudio de la Escuela de Negocios de Harvard sugiere una correlación positiva entre *offshorability* y educación. El estudio también reveló una relación positiva o curva "U" invertida entre salario y nivel de *offshorability*, donde Blinder no encontró ninguna correlación aunque sí había observado una ligera caída para los salarios y puestos de trabajo *offshorables*. El estudio de la Escuela de Negocios de Harvard dice que no hay pruebas de la depreciación de los salarios ni de empleos debidos a la deslocalización. El cuadro resume los datos de estos tipos de análisis.

Por cierto, para los europeos, esta relocalización implica que de los 30 millones de empleos industriales que tiene Europa hoy, dos tercios pasen a la periferia como respuesta a la declinación de la población y el aumento de la productividad. Es esperable que un fenómeno de igual magnitud esté sucediendo con Japón.

Ahí Vienen los Bárbaros

En 1820, el 70% de los trabajadores norteamericanos eran agricultores; hoy solamente el 2% trabaja en el campo. Si todos esos trabajadores hubieran permanecido apegados a la tierra, EE.UU. sería ahora un tanto más pobre. Lo mismo está sucediendo hoy con el sector manufacturero. Es que el empleo manufacturero en el mundo desarrollado, una vez el motor del crecimiento, viene desde hace largo tiempo declinando por una pendiente achatada. Cálculos recientes sugieren que el sector manufacturero de los países desarrollados ocupa alrededor del 10% del total del empleo. No obstante, la producción industrial continúa expandiéndose en la mayoría de los países desarrollados.

Ese crecimiento continuo en la producción industrial muestra que la caída en los

productividad en el sector exportador de bienes del país rico: Considérese al respecto los avances de China en semiconductores o los de la India en servicios financieros. Entonces, dictamina la teoría, el comercio puede llevar toda la ventaja hacia el país pobre. Las mejoras en la productividad en el país pobre pueden reducir el precio de las exportaciones del país rico lo suficiente como para afectarlo, a pesar del aumento en la cantidad de mercancías ahora más baratas. Esto puede hacer que no sólo algunos norteamericanos pierdan sino que empeore las condiciones del país en su conjunto. Pocos economistas de la corriente principal dudan de esta posibilidad, al menos en teoría.

empleos del sector no ha sido causada por una masiva sustitución de bienes locales por mercaderías importadas de la periferia. Esto ha sucedido porque las empresas del mundo desarrollado han reemplazado trabajadores con nuevas tecnologías que impulsan la productividad y desplazan la producción hacia el modo cada vez más salario intensivo. Junto a las empresas, los trabajos de baja calificación laboral se han ido al exterior. Alto valor, Investigación y Desarrollo (I+D), diseño y marketing, han continuado permanecido en los países desarrollados.

De manera que los gobiernos de los países centrales, aguijoneados por las necesidades de sus grandes empresas de contar con investigadores y científicos y con trabajadores calificados, deben recurrir a la población de la periferia para vérselas con los problemas generados por la demografía y por el proceso de acumulación de capital en sí. Pero hay un par de contradicciones peliagudas que deben sortear. Ese movimiento sólo puede tener lugar conforme el pacto nacional que sostiene las democracias industriales lo consienta. Específicamente, siempre y cuando queden a resguardo los intereses de las privilegiadas clases trabajadoras de los países centrales.

Pero, estos intereses ¿pueden ir más allá de la apertura?, claramente no. De ahí que la ronda de Doha, en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se encuentre estancada siendo la apertura de los mercados agrícolas una mera excusa. En el mundo tal cual es -y que no quiere ser otra cosa- esto implica frenar las inversiones industriales en la periferia. De nuevo, el SS racionaliza este proceder. Es que si bien la apertura es más fácil de explicar desde la óptica neoclásica en términos de caída de los costos del comercio, se pueden obtener resultados similares para los salarios, incluso, sin un cambio en los costos del comercio. Si los precios son flexibles, un aumento en la cantidad del factor (por ejemplo la mano de obra) de uso intensivo en un sector determinado dará lugar a una disminución de precios de venta de ese sector. Esto esparcirá el ajuste hacia los salarios de los trabajadores y gerentes y les bajará las remuneraciones. Esta idea fue desarrollada inicialmente para una economía cerrada, pero puede verse como una predicción de lo que ocurrirá con relación al aumento de la oferta laboral mundial cuando los países abundantes en mano de obra (como China y la India) estén completamente integrados en la economía mundial. En este caso, la teoría neoclásica predice que el precio de los productos intensivos en mano de obra se reducirá como consecuencia del aumento de la fuerza laboral mundial, y estos precios a la baja dañarán los de la mano de obra no calificada en los países desarrollados. Esto es lo que prescribe el teorema de Teorema de Rybczynski⁸(1955), un complemento del SS.

¿Cómo conciliar los intereses contrapuestos de las EMN con la de los trabajadores de sus países de origen? Un intento viene de la mano de la propuesta de Anderson y Winters (2008) que a partir de estimar las pérdidas del proteccionismo existente calculan los posibles beneficios que podrían derivarse bajo la dudosa condición de que las tentaciones proteccionistas fueran ignorados y, más curiosamente, tasan también los posibles beneficios que se derivarían de la migración Sur-Norte si ésta fuera alentada en lugar de sofrenada.

Con respecto a las barreras al comercio de mercancías y los subsidios agrícolas, los autores calculan los costos corrientes de la distorsión del comercio en casi \$ 300 mil millones de dólares al año (la cifra surge de la diferencia entre el volumen comercial sin distorsiones hacia el año 2015, y lo que realmente ocurre, utilizando 2005 como año base). Esta cifra es la que comúnmente corre de boca en boca en la ronda de Doha. Es decir, como los autores reconocen, se trata de cálculo conservador. El guarismo de la diferencia se calcula al amparo de suponer que todas las industrias responder a la

8) Dicho otra vez, de manera sucinta el Teorema de Rybczynski establece que suponiendo precios de los bienes constantes, la acumulación de un factor conduce a la expansión del sector que utilizar intensivamente dicho factor y a la contracción del otro sector.

liberalización de la misma manera, y que la competencia es perfecta. Los autores muestran que si se utilizan supuestos más realistas, en cualquier caso, las estimaciones del costo de la protección en realidad debería estar comprendida en un rango que va entre los 460 mil millones dólares a más de 2,5 billones de dólares al año. (Semejante rango, proviene de la utilización de "modelos de equilibrio general computable", que son tan buenos o tan malos como los supuestos que los alimentan; los cuales por lo común no parecen muy apropiados).

Pero el mayor comercio de bienes comprende sólo una parte de la liberalización económica. Otro es el comercio de "factores de producción" como el trabajo. Los autores examinan que sucedería si la proporción de trabajadores extranjeros en la fuerza laboral de los países ricos creciera al 3% anual. Esto implicaría un incremento, dicen, de 14 millones de personas mayores de 25 años (alrededor de 500.000 al año). Las ganancias globales, calculan Anderson y Winters, serían de \$ 675 mil millones de dólares hacia el año 2025. Incluso, si se resta el costo de mover a los inmigrantes al país de acogida y los beneficios del sistema de seguridad social que pueden obtener al llegar, la ganancia neta es -por lo bajo- de dos veces más que la eventual proveniente de un acuerdo de Doha. Y lo más importante: si quisieran, puede ser cosechada por los países ricos de manera unilateral. En el mismo sentido que Anderson y Winters se pronuncia Ranis (2007), para el cual está muy claro que la migración Sur-Norte tanto de trabajadores calificados y no calificados, no sólo aumentaría el bienestar mundial, sino que beneficiaría tanto a los países receptores como a los países emisores. Todos estos autores reconocen que si bien en la actualidad, dado que la migración, claramente, es la más limitada de las diversas dimensiones de la globalización, a su vez ofrece el mayor potencial de ganancias futuras.

Este potencial no sólo emana del hecho de que se trata de un sustituto o complemento estático de los otros elementos de la globalización, sino también porque tiene un importante potencial dinámico de impacto catalítico de los diversos intereses en pugna. La conclusión política más obvia, pero también el más difícil de implementar, sería, por supuesto, para los países desarrollados reducir sus barreras a la inmigración, especialmente las puestas para frenar a la mano de obra no calificada. Cuando los productores nacionales y los sindicatos en las industrias en extinción se sienten coaccionados por una combinación de cambio tecnológico con importaciones competitivas y la llegada de los trabajadores inmigrantes, por lo general es la última, la más visible y amenazante, y la soporta el peso de las medidas restrictivas.

Stocks de Inmigrantes en las Principales Regiones 1975-2005							
Año	Europa	Norteamérica	Latinoamérica y el Caribe	Asia	Oceania	África	Total
Problección Inmigrante (000s)							
2005	63.997	44.461	5.825	48.355	4.815	16.922	184.375
1995	55.183	33.525	5.388	43.320	4.878	17.864	160.158
1985	18.365	22.118	5.740	34.051	4.045	14.390	98.709
1975	16.474	15.267	5.381	25.419	3.270	10.990	76.801
Porcentaje de Cambio con Respecto Década Anterior							
1995-2005	16,0	32,6	8,1	11,6	-1,3	-5,3	15,1
1985-1995	200,5	51,6	-6,1	27,2	20,6	24,1	62,3
1975-1985	11,5	44,9	6,7	34,0	23,7	30,9	28,5

Fuente: elaboración propia sobre Lindsay Lowell (2007)

El intento de sortear las contradicciones de intereses entonces choca con que en ninguna otra parte el problema de aceptar la realidad, es tan pronunciado como en el ámbito de la migración internacional. La resistencia suele ser más modesta con relación

al flujo de inmigrantes calificados, ya que se puede defender la utilidad neta para la economía nacional de que se trate. A pesar de las presiones crecientes en sentido contrario, esto es: aceptar más inmigrantes, ya sea por razones de demografía, intereses comerciales, de renovación empresarial, o las características del trabajo, los países desarrollados, por ejemplo, Japón y los EE.UU., prefieren cerrar los ojos a la inmigración ilegal en lugar de reducir las barreras oficiales.

Toda esta cuestión es bien expresada por la tabla que da cuenta de los stocks de inmigrantes entre 1975 y 2005. Se pone de manifiesto que el flujo de inmigrantes de la periferia al centro bajó notablemente cuatro veces entre las décadas 1985-1995 y 1995-2005, o que entre 1985 y 1995 el stock de inmigrantes subió 62% y entre 1995 y 2005 creció el 15%. Por cierto, la repartija de establecimientos industriales está lejos de ser uniforme y generalmente de acuerdo a los datos disponibles- se ubican en los países más grandes y poblados de la periferia. Bajar la cuantía de los flujos migratorios Sur-Norte y subirle su calidad significa que fabricar a bajo costo y vender en los mercados que puedan comprar a alto precio implica que esa diferencia queda en esos mercados. La industrialización puede ser un síntoma del desarrollo, lo que seguro no es: un sinónimo.

Epílogo como Prólogo

Desde hace décadas en la periferia se escucha la letanía sobre la fuga de cerebros. Aunque por estos lugares casi se ignore, los trabajadores de los países desarrollados recusan también desde hace largísimo tiempo- la inversión de sus empresas en el extranjero, las que las convierten así en multinacionales. En los dos casos alentados por el mismo reconcomio: son sentidos como una pérdida nacional.

Más allá de la subjetividad de las pasiones en juego, objetivamente, estas tendencias impactan en la naturaleza y cuantía de los flujos migratorios. En efecto, ya es un hecho comprobado desde hace largo tiempo que la periferia envía al centro mayormente mano de obra muy calificada. Pero también aunque se perciba menos- que la relocalización de las fábricas del centro en la periferia también lo es y que esto al crear empleos baja los incentivos para emigrar.

Que los intereses de los trabajadores del centro sean tan legítimos y fundados como los de su pares de la periferia, y absolutamente contradictorios no implica que el discurso académico que racionaliza el interés de los primeros este científicamente acertado. No lo está. Sobre la hipótesis de una inmovilidad absoluta de los capitales y de los seres humanos, tanto clásicos como neoclásicos a lo largo de más de un siglo y medio habían refrendado que eran los precios de los bienes que eran objeto del comercio internacional los que determinaban la remuneración de los productores y no a la inversa. Era una teoría muy sencilla y que satisfacía el sentido común. Es la rentabilidad de la actividad económica de los seres humanos la que determina su ingreso; así no se concibe que sea el ingreso lo que determine su rentabilidad.

¿De qué manera, entonces, se determinan los precios? La respuesta a esta pregunta estaba dada de una vez por todas por el teorema de los costos comparativos de Ricardo y por el de las elasticidades recíprocas de la demanda de J.S. Mill. El primero establecía los límites del movimiento. El límite superior estaba constituido por el precio de aquel que devenía más interesante de producir que importar. Este justamente, correspondía al límite inferior del artículo exportado y viceversa porque las importaciones se pagan con exportaciones. En el interior de esos límites, la tasa de cambio efectiva se fijaba por la

confrontación de la intensidad de las necesidades de los consumidores para cada una de las mercancías consideradas. Se trata, en suma, de la ley de la oferta y la demanda. La oferta expresión de los costos comparativos y la demanda de las necesidades humanas.

Si ello fuera así, los términos del intercambio deberían haber evolucionado a favor de los países agrícolas y mineros y en detrimento de los países industriales. Del lado de la oferta, las ventajas geo-climáticas de los primeros son de lejos más decisivas cuando no exclusivas- que la ventaja tecnológica de los segundos. Del lado de la demanda, las necesidades a las que responden las materias primas son mucho más imperativas que aquellas otras a las que sirven los artículos manufacturados. Ciertamente, sería oneroso para determinados países de la periferia producir sus propios automóviles o sus propios transistores, pero sería menos gravoso con relación a lo que les costaría a los países centrales instalar los invernaderos para producir frutos tropicales, chocolate, café o maní o perforar cuanto terreno haya en esos países para extraer una gota de petróleo, o criar elefantes para usar su marfil. Por otro lado, se puede en la mala hora vivir sin automóvil; difícilmente sin petróleo o materias grasas.

En resumen, según los enfoques críticamente analizados, el estado de la demanda internacional determina los precios de exportación. Los precios de los productos determinan el nivel del ingreso nacional. En el caso neoclásico, el nivel del ingreso nacional, vale decir: el conjunto de las remuneraciones de los factores, conjuntamente con la escasez o abundancia relativa de los factores, determina la distribución del ingreso; por lo tanto, a fin de cuentas, de los salarios y los beneficios. Se es pobre o rico porque se vende barato o caro. Si los países productores de cacao son pobres es porque se han especializado en vender un producto cuyos términos del intercambio hace un siglo que vienen deteriorándose. Si Suecia o Canadá son ricos es porque se especializan en vender maderas cuyos términos de intercambio no pararon de mejorar en el mismo lapso, y así. Los precios son lo determinante, la causa, los ingresos de los factores el efecto.

Si se hace abstracción de los precios de los monopolios y si se rechaza, como se ha hecho, la teoría neoclásica que explica los precios por las particularidades recíprocas de la demanda, se está en presencia de aquella otra tesis que se fundamenta sobre la remuneración predeterminada (exógena) de los factores, esta última se la conoce como la tesis del intercambio desigual, según la cual:

Fuera de toda alteración de los precios que resulte de una concurrencia imperfecta en el mercado de las mercancías, el intercambio desigual es la relación de los precios de equilibrio que se establece en virtud de la perecuación de las ganancias entre regiones con tasas de plusvalía "institucionalmente" diferentes dando al término "institucionalmente" el significado de que esas tasas, por la razón que sea, son restadas a la perecuación concurrencial en el mercado de factores, e independiente de los precios relativos., (Emmanuel, 1972: 104).⁹

En el ámbito de su definición y sus fundamentos, erige a los salarios como la variable independiente del sistema, constituyendo así un punto cardinal en su argumentación para dar cuenta de las tasas de plusvalía "institucionalmente" diferentes. Sin embargo, cuida muy bien que se eviten simplificaciones al deslindar que no basta una mejora en los términos de intercambio por un aumento de salarios para que aparezca el desarrollo.

9) El concepto de "intercambio desigual" es usado frecuentemente por Immanuel Wallerstein, Samir Amin, Giovanni Arrighi, André Gunder Frank, Ernest Mandel, entre otros, pero no le dan el mismo significado que Emmanuel, al cual salvo Amin- por lo común omiten en sus análisis, tan enfrascados como están objetivamente en defender los intereses de la aristocracia trabajadora del centro, y del cual el eminente economista greco-francés fue un férreo crítico.

Es que por muy importante que pueda ser la transferencia de valor engendrada por el intercambio desigual y aun si se considera no sólo su impacto puntual y momentáneo sino también su acumulación de año con año (su valor presente neto), esa transferencia no parece suficiente para explicar toda la diferencia de niveles de vida y de desarrollo que existe en la hora actual entre los grandes países industriales, por una parte, y los países subdesarrollados por la otra. Justamente, para explicarla es preciso recurrir al movimiento de los capitales y a la división internacional del trabajo. Hay, efectivamente, en el seno de esos dos factores fuerzas que bloquean el desarrollo del llamado Tercer Mundo.

Pero se encuentra que la misma causa en especial la disparidad de salarios-, que engendra el intercambio desigual, y con ello, indirectamente una cierta desigualdad en el desarrollo por la punción de una parte del excedente disponible de la acumulación, engendra también, directamente, e independientemente de esa punción, el mismo desarrollo desigual en su conjunto, desatando el mecanismo de esas fuerzas de bloqueo contenidas en el movimiento de los capitales y en la división internacional del trabajo., (Emmanuel, 1972: 411)

Entonces según A. Emmanuel, el mercado mundial está dominado por una ley determinada de formación de los precios; esta ley tiene como efecto que la desigual "remuneración de los factores" (y muy especialmente la desigual remuneración del "factor trabajo", y por lo tanto el desigual precio de la fuerza de trabajo; altísimo en el centro en comparación a la periferia, que por lo demás la define como tal) impone la "desigualdad en el intercambio". Esta misma desigualdad de remuneración consolida una división internacional del trabajo de raíz histórica que es, inevitablemente, desfavorable para los países pobres. Es este enfoque de la realidad lo que es esencial, y lo que le permite a A. Emmanuel desarrollar una crítica radical a la tesis ricardiana de los costos comparativos (y de sus variantes "modernas", por ejemplo el teorema SS) y, por lo tanto, de la afirmación según la cual la división del trabajo (que se desprende de la acción específica de las fuerzas económicas que actúan en el mercado mundial capitalista) lograría condiciones de producción y de cambio fundadas sobre las "ventajas naturales relativas" de los países participantes en el intercambio. Generalmente, se deduce de esta última afirmación que la división internacional del trabajo permitiría intercambios "ventajosos" tanto a los países pobres como a los países ricos y permitiría alcanzar una "producción máxima", teniendo en cuenta los "factores de producción" disponibles a escala mundial y su "localización" geográfica.

Es este enfoque el que permite entender nuestra afirmación de porque el SS es una racionalización ideológica. Es esta misma aproximación la que nos permite trazar una suerte de esbozo del inmediato porvenir en materia de los flujos de capitales, mercancías y seres humanos. El comercio internacional aumentó 25 veces desde 1950, mucho más rápido que el ingreso per cápita. Es más, si la Ronda de Doha no puede ser resucitada, es esperable que el comercio siga creciendo, aunque a tasas más bajas, y siempre distribuyéndose inequitativamente entre Norte y Sur. La llegada de capital extranjero, también puede esperarse que siga ampliándose y lo mismo puede decirse de la transferencia de tecnología. El argumento intelectual proporcionado por el SS, y su incumbencia académica y de ahí al debate público más estas tendencias de la realidad auguran en una globalización para colmo en crisis que el más crudo proteccionismo está

aguardando salir a la cancha. La Argentina tiene mucho para ganar en este mundo difícil y que prevemos más peliagudo. Del grado que alcance el desenvolvimiento de su conciencia nacional, depende.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, K; Winters, A. (2008). The Challenge of Reducing International Trade and Migration Barriers. Copenhagen Consensus Project.
- Bardhan, Ashok Deo, and Cynthia A. Kroll (2003) The New Wave of Outsourcing, Research Report, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of California at Berkeley, Fall.
- Bhagwati Jagdish, Panagariya Arvind y Srinivasan T.N. (2004). The Muddles over Outsourcing. Journal Economic Perspectives, Fall
- Bivens, L. Josh. (2007). Globalization, American Wages, and Inequality. Economic Policy Institute Working Paper. Washington, D.C.: EPI.
- Blinder, Alan. (2006). Offshoring: The Next Industrial Revolution. Foreign Affairs magazine.
- Blinder, Alan. (2007). How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable? CEPS Working Paper No. 142
- Diamond, Marcelo. (1972). La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio. Desarrollo Económico Vol. 12 N° 45.
- Di Tella, Guido (1973) La Estrategia del Desarrollo Indirecto, Ed. Paidós, Bs. As.
- Dollar, D. (1986). Technical Innovation, Capital Mobility and the Product Cycle in North-South Trade. American Economic Review. 75. March.
- Edwards, L.; Lawrence, R.Z. (2010) Us Trade and Wages: The Misleading Implications of Conventional Trade Theory. NBER. Working Paper 16106.
- Emmanuel, Arghiri (1972). El Intercambio Desigual. México. Siglo XXI.
- Emmanuel, Arghiri. (1985). Les Sociétés Multinationales et le Développement Inégal. La Dynamique des Inégalités. Paris. Antropos.
- Flam, H; Helpman, E. (1987). Vertical Product Differentiation and North-South Trade. American Economic Review. 77. December.
- Forrester Research.(2004). 3.3 Million U.S. Services Jobs To Go Offshore. Research Brief.
- Jensen, J. B; Kletzer, L. (2005). Tradable Services: Understanding the Scope and Impact of Services Offshoring, in Lael Brainard and Susan M. Collins, eds. Brookings Trade Forum 2005, Offshoring White-Collar Work The Issues and the Implications Forthcoming.
- Krugman, P. (1979). A Model of Innovation Technology and the World Distribution Income. Journal of Political Economy. 87.
- Linder, S.B., (1961). An Essay on Trade and Transformation. Stockholm. Almqvist & Wiksell.
- Markusen, J.R. (1986). Explaining the Volume of Trade: An Eclectic Approach. American Economic Review. 76. December.
- McKinsey Global Institute. (2003). Offshoring: Is it a Win-Win Game?
- Ranis, Gustav (2007). Migration, Trade, Capital and Development: Substitutes, Complements and Policies. Center Discussion Paper No. 950. Yale University.
- Rybczynsky, T. M. (1955). Factor Endowment and Relative Commodity Prices. *Economica*. Nov.
- Samuelson, Paul. 2004. Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Mainstream Economists Supporting Globalization. *Journal of Economic Perspectives*. Volume 18(3).
- Stolper, W.; Samuelson, P. A. (1941). Protection and Real Wages. *Review of Economic Studies*. 9.
- Van Welsum, D.; G. Vickery. (2005). New Perspectives on ICT Skills and Employment. Organization of Economic Cooperation and Development (OECD) Information Economy Working Paper.

