

## Cómo vender el libre comercio con métodos pseudo-científicos: los estudios del instituto Ifo

*Stefan Beck y Christoph Scherrer*

El gobierno de Estados Unidos y la Comisión Europea (UE) han iniciado negociaciones para la firma de una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI; TTIP, por sus siglas en inglés). Los socios comerciales proponen eliminar aranceles, reducir el nivel de regulación y ampliar los derechos de los inversores. De parte de los gobiernos se trata de justificar la ATCI haciendo hincapié en un aumento importante del bienestar a partir de exportaciones adicionales, un crecimiento más alto e incrementos de eficiencia, ingreso y empleo. Se apoyan en una serie de estudios económicos basados en modelos complejos que llegan a la conclusión que la ATCI aumentaría la prosperidad en Estados Unidos y la UE.

Por lo general, los estudios de impacto comercial se apoyan en modelos de equilibrio general computables. En los últimos años esos modelos fueron sujeto de críticas, formulados entre otros por un equipo del Instituto de Estudios Económicos (Ifo) de Múnich que elaboró dos estudios de impacto en 2013, uno por encargo del Ministerio federal de Economía ("*ifo-BMWi*") y el otro comisionado por la Fundación Bertelsmann ("*ifo-Bertelsmann*"). Nuestra evaluación de los estudios de impacto parte de los estudios del Ifo (*ifo-Studien*).

### Los escenarios para la ATCI según los estudios del Ifo

Entre los escenarios relativos al resultado de las negociaciones sobre la ATCI que los estudios del Ifo diferencian, se destacan fundamentalmente dos: un "escenario sin aranceles" que parte del presupuesto del desmantelamiento completo de los aranceles aún existentes, y un "escenario sin barreras no arancelarias" (*ifo-BMWi*) o "acuerdo integral" (*ifo-Bertelsmann*) que parte de la eliminación completa de los aranceles, complementada por una amplia reducción de las barreras no arancelarias. De acuerdo con los

cálculos del estudio *ifo-BMWi*, el escenario sin aranceles redundaría en un aumento total del salario real de 0,13% en Alemania, mientras que el estudio *ifo-Bertelsmann* se muestra más optimista (0,54%), previendo la creación de 45.000 nuevos puestos de trabajo en el país. En el escenario sin barreras no arancelarias del estudio *ifo-BMWi*, el número de nuevos puestos de trabajo se calcula en 25.220, en tanto el estudio *ifo-Bertelsmann* concluye que el número de empleos nuevos sería más alto: 181.000 (v. Cuadro 1). Todos los incrementos mencionados superan aquellos previstos en los estudios con base en los modelos de equilibrio general computables.

**Cuadro 1: Impactos en Alemania, *ifo-BMWi* e *ifo-Bertelsmann*, escenarios**

	Escenarios arancelarios	Escenario NTB / liberalización integral
Salarios reales en Alemania	+0,13% / +0,54%	1,6% / +2,19%
Empleos en Alemania	+2.100 / +44.831	25.220 / +181.092

Nota: Los números extraídos del estudio *ifo-Bertelsmann* se indican en cursiva.

Fuentes: Felbermayr et al., 2013a: p. 100, y 2013b: pp. 36-41.

### Crítica del cálculo de los beneficios económicos

En un intento de evitar tres deficiencias que se habían identificado en los modelos de equilibrio de uso corriente, los estudios del Ifo parten de una metodología propia. Tratan de basar los parámetros de los modelos en estimaciones económicas capaces de ofrecer un mejor reflejo de la realidad que las deducciones teóricas. Esas estimaciones económicas se relacionan con los impactos comerciales de acuerdos de libre comercio comparables. Los estudios no parten de la hipótesis del pleno empleo, ni tampoco de una situación de competencia perfecta.

Los efectos sobre el crecimiento y el bienestar previstos por ambos estudios del Ifo dependen fundamentalmente de la hipótesis de que el intercambio comercial entre los países miembros de la ATCI aumentará aproximadamente en un 80%. Según los autores, este ha sido el porcentaje (medio), por el que el comercio exterior entre los países participantes de los acuerdos de libre comercio vigentes ha aumentado en el pasado. Visto que se trata de una hipótesis muy fuerte, la misma amerita un análisis detallado.

Las estimaciones econométricas prometen un mejor reflejo de la realidad. No obstante, habrá que ver si esta promesa se cumpliría también en el futuro. En primer lugar, debe aclararse hasta qué punto los acuerdos comerciales actualmente vigentes son comparables. El estudio compara todos los acuerdos registrados ante la OMC hasta el año 2005 y se centra en los efectos a largo plazo. En él se especifican tres períodos de larga duración; sin embargo, las extensiones no son las mismas: entre 5 y 8 trimestres (p. 14, n13), entre 10 y 20 años (p. 69) y 12 años (p. 111). Cuanto más largo el período, mayor será la probabilidad de que el impacto medido esté influido por otros factores. El análisis de regresión se efectuó con referencia a un momento determinado (análisis transversal), sin controles durante la duración total de los acuerdos, de modo que no hay certeza de que los acuerdos analizados sean comparables. En la actualidad, no existe acuerdo comercial alguno que puede ser comparado con la ATCI en términos de extensión del área económica comprendida.

Dado las experiencias negativas que se han hecho durante la crisis financiera en materia de modelos de previsión basados en datos del pasado, se plantea como problema de fondo, si en general resulta factible que los datos relevados en el pasado se extiendan en el futuro. El progreso técnico dificulta anticipar el futuro. Entonces, ¿cómo se mediría con exactitud la incidencia de un acuerdo de libre comercio en el incremento de la productividad en comparación con otros factores? Más básico aún: ¿sería posible determinar el impacto de un factor específico en el contexto de sistemas complejos como los económicos? Esto significaría que el impacto del factor investigado no depende de su interacción específica con cada uno de los otros factores. Por ejemplo, el impacto de un acuerdo transfronterizo sobre educación sería diferente de los años previos a Internet.

## Medición de barreras no arancelarias

El estudio *ifo-BMWi* admite que la determinación de los efectos de barreras no arancelarias a partir de una analogía con acuerdos de libre comercio celebrados en el pasado arroja resultados que “consideramos informativos, pero solo parcialmente confiables” (p. 42; trad. del original en alemán). En el estudio se complementa el análisis econométrico con una encuesta entre las asociaciones empresariales alemanas sobre los costos del comercio con Estados Unidos. Sin embargo, contestaron solamente 16 asociaciones, sobre todo aquellas que ya se habían pronunciado a favor de la ATCI. Algunas respuestas son interesantes. Por ejemplo, entre las barreras se mencionó la legislación antiterrorista de los Estados Unidos. No se sabe hasta qué punto esa legislación se enmendaría para compatibilizarla con la ATCI. Se mencionaron asimismo algunas barreras sectoriales. En el caso del sector financiero, éstas consisten en la compleja legislación que se adoptó en respuesta a la crisis financiera de 2007, la Ley Dodd-Frank, y la legislación relativa a la industria alimentaria. El estudio no plantea la cuestión hasta qué punto esas normas sean razonables, y si las mismas no deberían ser desechadas por la ATCI.

El estudio interpreta la encuesta como justificación de su decisión de apoyar sus cálculos en una economía basada en bienes, sin tener en cuenta los aspectos cambiarios, porque “los entrevistados, con excepción de los sectores textil y automotriz, no dieron importancia a la problemática de las tasas de cambio” (p. 55; trad. del original en alemán). Sin embargo, el estudio se refiere expresamente a esos dos sectores –el textil y el automotriz– como los principales beneficiarios de la ATCI.

El análisis econométrico de las barreras no arancelarias entre la UE y los Estados Unidos del estudio parte del supuesto de que no existen barreras arancelarias, ya sea en el área de Estados Unidos, en la zona del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) ni en el área de la Unión Europea (UE). Sin embargo, las barreras comerciales existen incluso dentro de Estados Unidos. Al no tener en cuenta las barreras internas, sube el nivel de las supuestas barreras externas. Según los cálculos del estudio, los “costos imputables al comercio” encarecen las exportaciones alemanas a Estados Unidos un 53% en comparación con Alemania. Las

exportaciones estadounidenses a Alemania se encarecen incluso un 155% en comparación con su país de origen. A modo de explicación el estudio aduce que esta diferencia se debe “sobre todo al hecho de que Alemania alcanzó un alto superávit en 2007” (p. 89; trad. del original en alemán). Por lo tanto, la acentuación subsiguiente del incremento de los superávits alemanes indicaría que las barreras contra las importaciones a Alemania también habrían aumentado. Según esta lógica, el cálculo del nivel de las barreras comerciales implicaría que las mismas varíen anualmente, acompañando la balanza comercial, lo que no es plausible.

## Impacto sobre el empleo

El estudio *ifo-BMWi* intenta introducir unos supuestos más realistas a los modelos de cálculo de los efectos obtenidos por los acuerdos comerciales. Su investigación del impacto sobre el empleo tiene en cuenta los niveles iniciales de empleo, las tasas de búsqueda de empleo y las correspondientes instituciones del mercado de trabajo.

Dado que el crecimiento del empleo inducido por el comercio se produce bajo el impulso de la reducción del desempleo y la pérdida de puestos de trabajo en empresas no competitivas, el hecho de tener en cuenta el nivel de desempleo genera un impacto más alto del libre comercio sobre el empleo. Explica el estudio: “En realidad, un nivel más bajo de desempleo en el equilibrio básico redundaría en mejoras potenciales aun más limitadas a partir de la iniciativa de libre comercio” (p. 99, n51; trad. del original en alemán). Al mismo tiempo, deja constancia de que “los resultados del estudio no dependen del nivel de desempleo en Alemania” (ibid.).

No se desprende del estudio cómo el mismo trata el tema del desempleo friccional. Estudios empíricos sobre el proceso de búsqueda de empleo de trabajadores que fueron desplazados por la competencia internacional o el progreso tecnológico revelan que tanto en los Estados Unidos como en Alemania, un porcentaje importante de las personas desocupadas pasan por largos períodos de búsqueda y por lo general deben conformarse con remuneraciones más bajas en sus nuevos empleos.

Las estimaciones relativas al aumento del empleo parecen grandes en números absolutos (cfr. Cuadro 1), pero de poca

incidencia en relación al mercado de trabajo total. Según el escenario “realista” se crearían 25.000 nuevos empleos en Alemania. Esto equivale aproximadamente a la mitad de la milésima parte de las 41.8 millones de personas con trabajo remunerado en 2012.

Se afirma además que el aumento de la productividad inducido por el comercio posibilitaría un incremento de las remuneraciones: en Alemania, este equivaldría a un ingreso mensual promedio bruto adicional en torno a 50 euros. Los aumentos salariales “dependerían muy fuertemente del índice de precios” (p. 104), y este respondería al impulso del desarrollo de la productividad inducido por el comercio que “conllevaría la reducción del nivel medio de los precios al consumidor” (p. 99). Un porcentaje menor del incremento salarial resultaría supuestamente de la reorientación del empleo hacia empresas más productivas.

## Conclusiones

Resulta llamativo que los estudios del instituto Ifo jamás usan el término “pronóstico”. Siguiendo la metodología de los pronósticos científicos, el estudio se sirve de escenarios; sin embargo, estos se refieren exclusivamente al supuesto alcance de la liberalización resultante del impacto de la ATCI. Se presenta solamente un escenario de impacto para cada etapa de la liberalización. Quienes encargaron los estudios ya se habían pronunciado a favor de la ATCI, por lo que difícilmente sorprende que ignoren las posibles advertencias que resulten de un estudio científico. Lamentablemente, los estudios del instituto Ifo optaron por este camino. Los pronósticos de impacto económico deberían someterse siempre a análisis detenidos. En la mayoría de los casos, sus resultados responden a sus supuestos (sesgados).

***Stefan Beck tiene un doctorado (PhD) en Ciencia Política. Acaba de concluir un estudio exhaustivo del ATCI.***

***Christoph Scherrer es profesor de Globalización y Política en la Universidad de Kassel, Alemania. Se desempeña asimismo como director ejecutivo del Centro Internacional para el Desarrollo y el Trabajo Decente (ICDD, por sus siglas en inglés) e integra el comité directivo de la Universidad Laboral Global.***

**Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung.**

## Referencias bibliográficas

CEPR (2013): [Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment](#), Centro de Investigación de Política Económica, Londres.

[ETUC position on the Transatlantic Trade and Investment Partnership](#) (La posición de la CSI relativa a la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión).

Felbermayr, G./Larch, M./Flach, L./Yalcin, E./Benz, S. (2013a): *Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA* (Las dimensiones e impactos de un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y los Estados Unidos). Estudio encargado por el Ministerio federal de Economía, Instituto Ifo, Múnich.

Posted in: Free Trade, Investment Partnership (TTIP), Transatlantic Trade