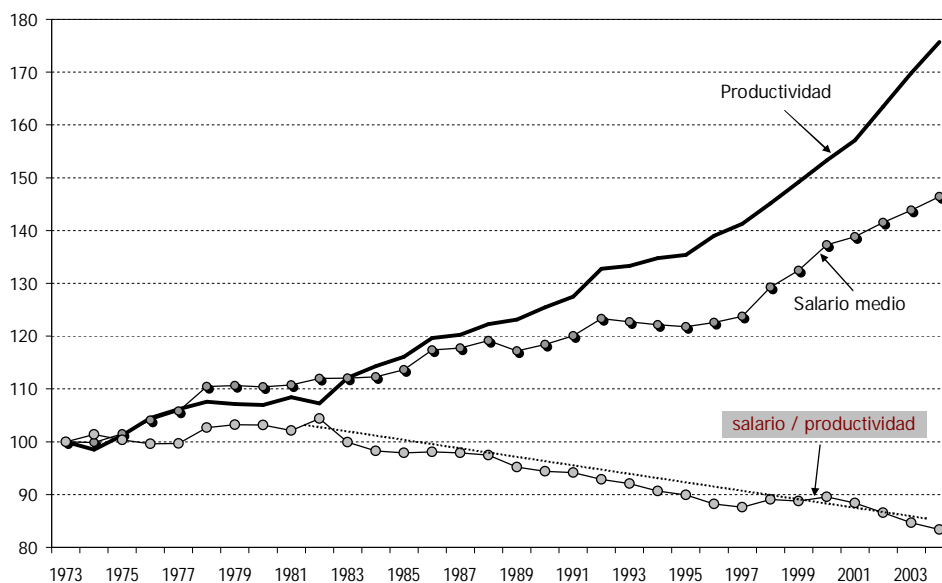


El debate con los "neoproteccionistas" versa esencialmente sobre una tesis que Jacques Sapir formula así: *"la apertura progresiva y la puesta en pie de un marco generalizado de libre-cambio ha sido el instrumento principal de (la) deflación salarial"*. Yo lo había criticado en un texto reciente. En su larga respuesta a sus detractores, Sapir no niega la existencia del giro liberal de comienzo de los años 1980 pero precisa su tesis hablando de una *"nueva inflexión muy significativa a partir de la crisis de 1998 (...) debida en gran medida a la aceleración del impacto del libre cambio"*. Sin embargo, los elementos de demostración planteados contribuyen al contrario a poner en evidencia la fragilidad de esta posición de repliegue. Sapir comienza por el caso de Estados Unidos donde el hecho le parece *"poder ser total y definitivamente establecido"*. Es incontestable que la posición internacional de Estados Unidos se ha degradado *"de forma espectacular a partir de 1998"*.

Sapir establece una relación entre esta primera tendencia y la evolución relativa del salario y de la productividad; en su opinión: *"la divergencia entre el ritmo de progresión de la productividad del trabajo y el de las remuneraciones (...) corresponde perfectamente a la evolución de las cifras del comercio internacional"*. Esta aseveración es errónea. Sapir comete de entrada un grave error de método que consiste en querer establecer la presencia de una *"inflexión muy significativa"* en 1998 razonando sobre el período 1998-2008, sin examinar por tanto lo que ocurrió antes. Le era sin embargo fácil ampliar el ángulo de visión, utilizando los datos del *Economic Policy Institute*, bien conocidos por los especialistas del tema. Cubren un período más amplio (1973-2004) y conducen a los resultados ilustrados por el gráfico 1. Se puede verificar en él que el salario ha despegado de la productividad bastante antes de 1998. La ratio salario/productividad se vuelve a la baja desde 1982 y la inflexión señalada por Sapir en 1998 no marca un cambio de tendencia sino que corresponde a una fluctuación cíclica.

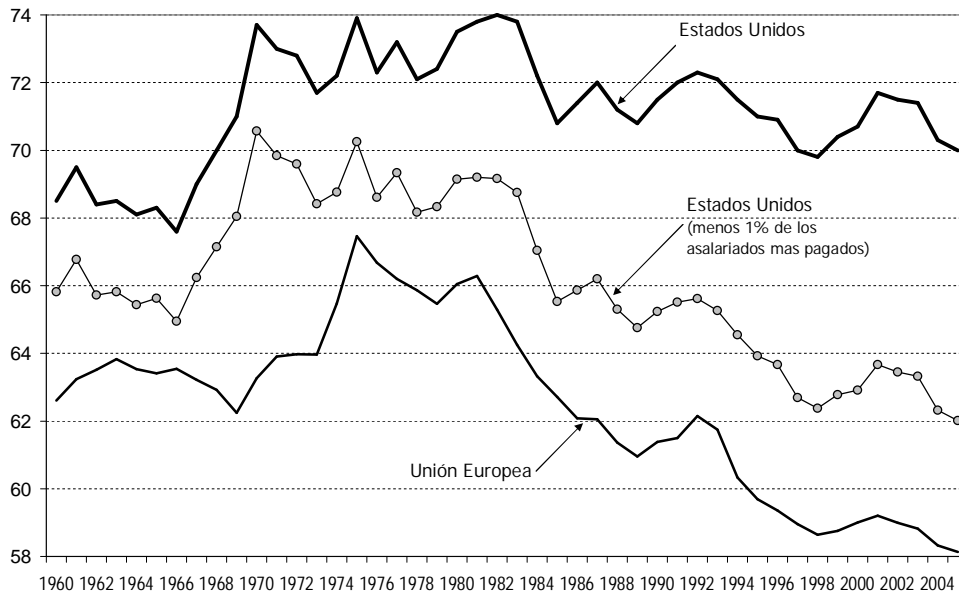
Gráfico 1  
Salario y productividad en Estados Unidos. 1973-2004.



Fuente: [Economic Policy Institute](#),

Un razonamiento directo sobre la parte de los salarios conduce al mismo diagnóstico. El gráfico 2 muestra también que la verdadera ruptura de tendencia data del comienzo de los años 1980 tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Es precisa una lupa bien potente para encontrar una inflexión de amplitud comparable a partir de 1998.

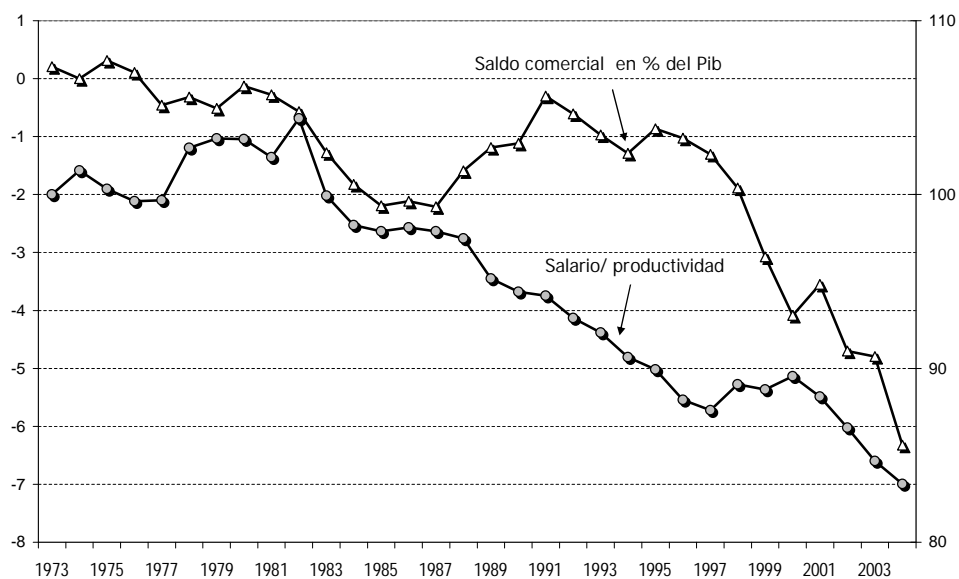
Gráfico 2  
La parte salarial en Estados Unidos y en Europa. 1960-2005.



Fuentes: Dew-Becker & Gordon, [Where did the Productivity Growth Go?](#) 2005  
[Ameco Database](#), Comisión europea

Según Sapir, la divergencia entre salario y productividad *“corresponde perfectamente a la evolución de las cifras del comercio internacional”*. El gráfico 3 muestra hasta qué punto esta correspondencia es aproximativa. Como se ha señalado ya, la degradación del salario en relación a la productividad es una tendencia muy regular desde 1982. Pero no se frena en ningún caso cuando se produce un restablecimiento del saldo comercial entre 1987 y 1997 y no se acelera tampoco a partir de 1998 por la profundización del déficit, como debería ser el caso si, como sostiene Sapir, la compresión salarial fuera *“en gran medida debida a la aceleración del impacto del libre cambio”*.

Gráfico 3  
Saldo comercial y deflación salarial en Estados Unidos. 1973-2004.



Fuentes: [Economic Policy Institute](#), [Bureau of Economic Analysis](#)

Las demostraciones que siguen carecen igualmente de rigor. En el caso de Europa, Sapir ilustra el fenómeno de "euro-divergencia" por la evolución muy contrastada de las balanzas de pagos. Es completamente justo, pero sin relación con su tesis general. Habría que establecer una relación entre grado de compresión salarial y déficit comercial pero Sapir nos entrega al contrario un contraejemplo mayor, el de Alemania. Es en efecto el país que ha comprimido más sus salarios en Europa, pero ha logrado un excedente record. No se puede pues defender a la vez que es el déficit quien mide el impacto del libre cambio sobre los salarios en Estados Unidos cuando sería, en Alemania, el excedente.

En el caso de Francia, Sapir evoca una *"nueva degradación de la parte de los salarios en el valor añadido a partir de 2002"*; desgraciadamente el gráfico que exhibe muestra al contrario que la parte de los salarios permanece poco más o menos similar. Habría pues bastantes dificultades para encontrar ahí el signo de una *"agravación muy sustancial"*. Es forzoso constatar, muy honestamente, que los argumentos utilizados por Jacques Sapir en apoyo de su tesis no se sostienen y no rebaten en nada las críticas que yo había formulado en contra de las tesis "neoproteccionistas". La respuesta de Sapir no disipa tampoco la falta de coherencia de estas proposiciones que yo subrayaba en mi crítica. Como lector atento de los trabajos de Sapir, había citado este pasaje de su libro *La fin de l'eurolibéralisme* (París, Seuil, 2006), en el que explicaba con razón que *"no se puede exigir de economías en las que la productividad del trabajo es muy débil que financien medidas idénticas a las nuestras (...). No son pues señaladas aquí más que las economías en las cuales las condiciones de producción se acercan a las que conocemos"*.

Destaquemos de paso que no es la posición de Gréau, de Todd o de El Karoui que sin embargo Sapir evoca en su respuesta sin desmarcarse de ellas. Los *"argumentos deshonestos"* (sic) de Pierre Khalifa conducen a Sapir a precisar su posición en lo que concierne a los PECO (Países de Europa central y oriental) recientemente incorporados en la Unión Europea: *"habría que ponerles una tasa del 50% lo que, a escala de las tasas históricamente practicadas, no es tan excesivo"*. Sapir se apresura a precisar que estos *"montantes compensatorios"* más bien disuasivos serían *"negociados"* con los países concernidos. Se tiene todo el derecho a pensar que una medida así está bastante alejada de la política de armonización europea que sería necesaria.

Pero eso no es lo más importante. Se descubre en efecto que el proteccionismo tal como lo entiende Sapir, cuando se le empuja a precisar su pensamiento, no consiste en preconizar una tarifa exterior común: su proteccionismo es ante todo intraeuropeo y concierne esencialmente a los nuevos Estados miembros. En el exterior en efecto, los países emergentes como China no están considerados en la medida en que no disponen de *"condiciones de producción (que) se acerquen a las que conocemos"* y la mayor parte de los países desarrollados no tienen tampoco razón para ser señalados. La incoherencia de estas proposiciones es entonces flagrante puesto que no tendrían sentido más que si los PECO fueran los principales vectores de la compresión salarial europea: son en cualquier caso los únicos países efectivamente considerados por la medida-faro adelantada por Sapir. Y en fin, está la melodía que conduce del elogio del proteccionismo a la puesta en cuestión del euro: *"la cuestión de la moneda, del mantenimiento en la zona euro o de una salida de ésta, debe ser también abordada"*. Este deslizamiento progresivo confirma que el *europroteccionismo* tiende a disolverse bastante rápidamente en un proteccionismo nacional bastante poco altruista. 18/03/2009