

— Apuntes de —
ECONOMIA Y POLITICA
Análisis Económico de las Decisiones Públicas



EDITORIAL

Actualmente nos encontramos ante la inminente firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica, y en espera de otras negociaciones con varios bloques comerciales, por lo cual es de vital importancia analizar, desde la perspectiva de Public Choice, qué resultados pueden generar estos acuerdos comerciales.

Para que los acuerdos de libre comercio generen buenos resultados es necesario que, contrario a imponer restricciones al comercio, estos deban establecer límites a los políticos y a grupos de interés.

La presente edición está dedicada al estudio de los Tratados de Libre Comercio (TLC) y el comercio libre; en ésta se presentan distintos puntos de vista, unos a favor y otros en contra.

Generalmente se asume que el comercio libre y los TLC son sinónimos. Tal aseveración es incorrecta ya que existe una diferencia importante, y no solamente semántica, entre el comercio libre y los Tratados de Libre Comercio que existen en la actualidad. Esta diferencia es el hilo conductor de la esta publicación.

El primer artículo, presentado por María Teresa Caruso, consiste en una descripción sobre los TLC y se dan algunas razones de por qué el CAFTA (*Central American Free Trade Agreement*) es una oportunidad para Guatemala. Luego, Josefita Pardo, presenta una perspectiva global sobre el CAFTA y cuáles condiciones deben cumplirse para que el mismo sea efectivo, no sólo en materia comercial sino además en materia política.

Posteriormente se presentan dos artículos en contra de los TLC. El primero presentado por Nicolás López y Augusto Ballester, en el cual se presenta cómo los acuerdos comerciales conducen a un resultado ineficiente, y paradójicamente, cómo estos podrían constituir barreras reales al comercio libre. De igual forma, el segundo artículo presentado por Lourdes Falla, explica por qué existe una tendencia hacia el proteccionismo y de qué medios se valen los grupos de interés para mantener sus beneficios incluso con la firma de acuerdos comerciales.

Como bien ejemplifica la parodia de los economistas: “en un cuarto cerrado con dos economistas se pueden tener hasta tres opiniones distintas”, el presente tema no es la excepción. Sin embargo, se puede afirmar que las diferencias se deben específicamente a los medios utilizados para alcanzar la liberalización comercial, pues no existe oposición formal en que la liberación comercial conduce a los países a un mejor nivel de vida, por supuesto, junto a un sistema adecuado de reglas.

Podríamos concluir diciendo que el comercio libre es la vía económica hacia el desarrollo, mientras que, los TLC la vía política. Los resultados de estos dependerán en gran medida de los mecanismos de decisión adoptados. Para que los acuerdos de libre comercio generen resultados positivos es necesario que, contrario a imponer restricciones al comercio, estos deban establecer límites a los políticos y a los grupos de interés. Los problemas de los TLC no son las “asimetrías de riqueza” entre países, en cambio, surgen de lo que se puede llamar asimetría institucional, en la cual, se aplican leyes diferentes a personas de un mismo país, esto con el fin de generar beneficios para unos a costa de otros.

Contenido

Editorial
 Comercio libre y Tratados de Libre Comercio1
 TLC entre Centroamérica y Estados Unidos ¿Oportunidad o amenaza?..... 2
 RD CAFTA y el Efecto Consolidación4
 Los Tratados Comerciales ¿Pasos o tropiezos hacia el libre comercio?.....6
 Papel del gobierno como promotor o enterpecedor del comercio.....8

Editor
 Gerbert Bendfeldt

Una publicación bimensual del Centro para el Análisis de las Decisiones Públicas (CADEP), y del Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales (EPRRI).

Las donaciones hechas al CADEP son deducibles de impuestos.

Universidad Francisco Marroquín
 6 Calle final zona 10, Guatemala, Guatemala, C.A. 01010

www.cadep.ufm.edu.gt
 public_choice@ufm.edu.gt
 Tel. (+502) 2338-7879

TLC ENTRE CENTROAMÉRICA Y ESTADOS UNIDOS ¿OPORTUNIDAD O AMENADA?

María Teresa C a r u s o

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica (Costa Rica, Honduras, Nicaragua, El Salvador y Guatemala) y Estados Unidos se encuentra en su fase final, pendiente sólo de su aprobación por los respectivos Congresos de los países involucrados. Una vez suscrito entrará en vigencia, lo cual se espera que ocurra a comienzos del año 2005.

Muchas veces he leído u oído el argumento “el comercio libre no necesita de un tratado”. Es cierto que un tratado de alguna forma restringe la libertad, pero en este caso el tratado permitirá eliminar o reducir barreras al comercio, a fin de que el mismo pueda ser cada vez más transparente. Esta libertad y transparencia en este momento se reflejan en menos barreras arancelarias y cuotas, pero aún puede ser coartada mediante la fijación de barreras no arancelarias, como, por ejemplo, reglas laborales y ambientales o subsidios.

Es cierto que un tratado de alguna forma restringe la libertad, pero en este caso el tratado permitirá eliminar o reducir barreras al comercio.

En cuanto al comercio de mercancías, se puede concluir que las mismas han sido clasificadas en tres grandes grupos, de acuerdo con las barreras arancelarias que encontrarán en el marco del TLC:

1) Mercancías protegidas: se permitió a cada país escoger un producto que pudiese gozar de amplia protección, pudiéndosele someter a altos aranceles, a conveniencia del país importador. Guatemala seleccionó una variedad específica de maíz. Las razones para seleccionarlo son amplias y diversas, dependiendo de la fuente que se consulte, y ello podría ser tratado en otra oportunidad. Estados Unidos seleccionó el azúcar, lo cual sin duda limitará las exportaciones nacionales de este producto.

2) Mercancías con desgravación gradual: es decir, aquellos bienes cuyo arancel irá disminuyendo gradualmente, a lo largo de un período de 15 años. En este grupo entran los demás productos agrícolas. Estados Unidos se compromete a quitar los aranceles, pero es sabido que la principal barrera a nuestras exportaciones en estos rubros son los subsidios a los productores norteamericanos, no los aranceles.

3) Mercancías con cero arancel inmediato: entre ellas se incluyen casi todos los bienes industriales.

En cuanto al comercio de servicios e inversiones, cada país elaboró una lista de las restricciones a los mismos. En el caso de Guatemala, la lista es amplia y limita entre otros aspectos la propiedad de tierras en Petén, la explotación de recursos naturales, el ejercicio de profesiones que requieran licencias o certificados, etc.

Existen varias preguntas, que la mayoría de

las personas se hacen con respecto al TLC. Trataré de responder brevemente un par de ellas, digamos que las más comunes:

¿Es necesario un TLC con Estados Unidos?

Mi opinión es que sí. Revisando estadísticas de comercio exterior de Guatemala^[1], presentadas en los gráficos que siguen, se puede observar cómo en el año 2003 el 56% del total importado provino de Centroamérica o Estados Unidos, mientras que el 71% de las exportaciones tuvieron estos destinos. Entonces, ¿por qué no establecer un acuerdo comercial con los principales socios, a fin de disminuir las barreras al comercio y hacer más fácil tanto la exportación como la importación?

En cuanto a los productos textiles confeccionados según el régimen de maquila, en enero del 2005 Estados Unidos eliminará las cuotas para la importación de productos asiáticos, en especial chinos. Ante esta situación, es necesario que Centroamérica esté en igualdad de condiciones, y en el TLC se dan las mismas.

¿No se convertirá el incremento de las importaciones en motivo para disminuir la producción nacional?

El incremento de las importaciones no deberá traducirse en una disminución de la producción local. Lo que sí es totalmente cierto es que no se podrá seguir produciendo lo mismo, porque, si resulta más barato importarlo, ¿para qué producirlo localmente? Para que no disminuya la producción, cada empresario deberá encontrar un nicho en el cual poder competir,



[1] Estas estadísticas no contienen datos sobre la exportación de textiles confeccionados según el régimen de maquila.

de acuerdo con sus recursos económicos, sus conocimientos y las habilidades de su personal.

Al final de cuentas, el gran beneficiado será el consumidor, que podrá tener acceso a un mayor número de productos y a un mejor precio de los mismos. Además, los empresarios se beneficiarán en el largo plazo, porque se verán obligados a encontrar productos o servicios para utilizar sus recursos de forma eficiente, con el fin de hacer crecer su riqueza, lo que redundará en beneficio de todos. Sin

El TLC entre Estados Unidos y Centroamérica ofrece oportunidades, tanto para los importadores como para los exportadores, pero especialmente para los consumidores.

embargo, debe quedar claro que el principal mensaje es que el TLC entre Estados Unidos y Centroamérica ofrece oportunidades, tanto para los importadores como para los exportadores, pero especialmente para los consumidores.

María Teresa Caruso

Licenciada en Comercio Internacional y catedrática en la UFM.

ACTIVIDADES CADEP 2004

ECOLOGÍA Y ECONOMÍA: ¿EN CONFLICTO?

“La naturaleza subsistirá siempre y cuando las personas puedan coexistir con ella.” Esta frase resume la plática que impartió el Dr. David Schmidtz el 13 de octubre del 2004 en un evento organizado por el Centro para el Análisis de las Decisiones Públicas (CADEP). El Dr. Schmidtz y su esposa, la Dra. Elizabeth Willott, han desarrollado extensas investigaciones en torno a la ética ambiental, las cuales presentaron al público en un completo y popular texto universitario que editaron en el 2002: *Environmental Ethics: What Really Matters, What Really Works*. Ambos son catedráticos de la Universidad de Arizona: él es filósofo y economista, ella es bióloga y entomóloga. Acudió a esta conferencia un grupo heterogéneo de profesionales, ambientalistas, catedráticos, columnistas y estudiantes.

A DISCUSIÓN: LA METODOLOGÍA SOCRÁTICA

La séptima y última Discusión Socrática del año 2004 se tituló “¿Cómo llevar a cabo un diálogo socrático exitoso?”. En esta oportunidad, Christopher Phillips, autor de *Sócrates Café, a fresh taste of philosophy*, y Cecilia Chapas, expusieron a 20 miembros de CADEP y a selectos invitados, sus experiencias en la conducción de talleres socráticos con personas de diversas culturas alrededor del mundo. Sus observaciones sobre la estructuración de la pregunta a discutir y la forma de facilitar el intercambio libre de ideas ayudarán a CADEP a mejorar la calidad de sus futuras discusiones socráticas. Tanto Phillips como Chapas cuentan con una maestría en educación de Montclair State University; él tiene además una especialización en ciencias físicas y en humanidades, mientras que ella es filósofa.

GRACIAS A NUESTROS PATROCINADORES

- **Fundación Concepción Pantaleón**
- **Félix Montes**
- **LANCASCO**
- **DISTELSA Distribuidora Electrónica, S.A.**
- **GNC Salud para toda la vida.**
- **CICA Financiamiento para carros nuevos, gastos médicos y bienes urbanos.**
11 avenida 30-24, zona 5.
Tel.: 2332-6953 / Fax: 2331-5734.

RD-CAFTA Y EL EFECTO CONSOLIDACIÓN

Josefita Pardo

Históricamente, el concepto "proceso de liberalización comercial" ha significado la eliminación gradual de aranceles y cuotas de importación de bienes. Sin embargo, los Tratados de nueva generación, no solamente se refieren al comercio de bienes agrícolas e industriales, sino también al comercio de servicios, promoción y garantía de inversiones extranjeras, compras del Estado, política de competencia, protección de los derechos de propiedad intelectual, laborales, ambiente y todo tema que pueda tener un efecto distorsionante del comercio.

En otras palabras, contienen normas que se refieren a conceptos intangibles, pero que tienen un impacto directo en el desarrollo económico y la competitividad de un país.

región centroamericana estuvo regido durante dos décadas por esquemas preferenciales unilaterales, los cuales requerían que cada país cumpliera con requisitos como la protección de los derechos de propiedad intelectual, humanos y laborales, normas ambientales, etc. Asimismo, estos esquemas contenían normas de origen estrictas, que los productos de exportación debían cumplir para beneficiarse de las preferencias arancelarias.

Desde hace más de veinte años, Guatemala se ha beneficiado del Sistema Generalizado de Preferencias, SGP, por el que Estados Unidos concede unilateralmente reducciones arancelarias a una lista de productos -principalmente agrícolas- originarios de países en desarrollo. Esta lista y beneficios son objeto de revisión anual por el Congreso de los Estados Unidos. Por su parte Guatemala, como país beneficiario, debe cumplir con ciertos requisitos bajo la amenaza del retiro de las preferencias. Posteriormente, se crearon la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, mejor conocida por sus siglas en inglés CBI (*Caribbean Basin Initiative*), y la Ley de Asociación Comercial entre Estados Unidos y la Cuenca del Caribe, o CBTPA (*Caribbean Basin Trade Partnership Act*), que establecen las preferencias para productos industriales y de vestuario y textiles, respectivamente.

Las exportaciones de Guatemala y los demás países de la región crecieron significativamente durante la década de los noventa, consolidando a los Estados Unidos como el principal socio comercial. Estados Unidos, un mercado de 290 millones de habitantes con alto poder adquisitivo es sumamente atractivo para los exportadores de cualquier parte del mundo, sin embargo las barreras de entrada al mercado, tanto arancelarias como no-arancelarias, son considerables y se necesita tener un marco estable y certeza jurídica para llevar a cabo

¿Por qué decidió Estados Unidos negociar con América Central? Poniendo los pies sobre la tierra, los países centroamericanos significan muy poco para Estados Unidos en términos de comercio global. Teniendo en cuenta que "no hay almuerzo gratis", se debe llevar ésta reflexión más allá del puro análisis de estadísticas de intercambio comercial y verlo desde otras perspectivas.

Tomar la decisión de negociar un Tratado de Libre Comercio -TLC- es una de las acciones que acarrea mayores responsabilidades e implicaciones, tanto en el corto como en el mediano plazo, ya que tiene incidencia en los ingresos fiscales, creación de empleos y desarrollo. Esta decisión lógicamente corresponde al Estado, que puede estar respondiendo a una propuesta de un socio comercial, a los requerimientos de sectores nacionales, o a su propia estrategia de política comercial externa. Generalmente, los sectores que han impulsado más intensamente la liberalización comercial son el sector exportador, que busca abrir y consolidar mercados, y el comercial, cuyo interés radica principalmente en reducir aranceles, eliminar cuotas de importación y abrir el sector de servicios.

El comercio entre Estados Unidos y la

cualquier empresa de exportación. Es en este escenario que los gobernantes de turno aceptaron inmediatamente la propuesta del Presidente Bush.

En el caso del TLC entre Estados Unidos, América Central y la República Dominicana, conocido como RD-CAFTA, Guatemala respondió a una invitación que hizo el Presidente George W. Bush a principios del 2002. Las negociaciones se llevaron a cabo en nueve rondas durante el año pasado, en las cuales el "nivel de ambición" -como se dice en jerga negociadora- de los Estados Unidos fue muy alto, incluyendo normas ambientales y laborales en el cuerpo del Tratado. Cabe mencionar, que Guatemala nunca antes había negociado y mucho menos acordado normas sobre ambiente y trabajo en TLCs.

¿Por qué decidió Estados Unidos negociar con América Central? Poniendo los pies sobre la tierra, los países centroamericanos significan muy poco para Estados Unidos en términos de comercio global. Teniendo en cuenta que "no hay almuerzo gratis", se debe llevar ésta reflexión más allá del puro análisis de estadísticas de intercambio comercial y verlo desde otras perspectivas.

Desde el punto de vista negociador, las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio, OMC, así como las encaminadas a la formación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, han estado estancadas desde hace un par de años. Esta situación ha llevado a Estados Unidos a buscar avances en su política comercial a través de la negociación de Tratados con países más pequeños y lograr así ampliar su área de influencia, prácticamente imponiendo los temas a negociar. Lógicamente, estos países tendrán las mismas políticas y por lo tanto las mismas posiciones de negociación, facilitando a Estados Unidos su participación

¿Qué obtuvo América Central y la República Dominicana de la negociación del RD-CAFTA?

en foros más amplios.

Por otro lado, uno de los mayores logros de los negociadores estadounidenses ha sido la consolidación de políticas (*lock-in effect*) a través de TLCs, que contienen disposiciones que obligan a los países signatarios a modificar sus leyes internas, o crear nuevas, para cumplir con los compromisos contraídos. Esto conlleva implicaciones que no son fáciles de medir y que van más allá de la esfera netamente comercial, influyendo en el desarrollo de cada país de manera individual. Los gobiernos entrantes, no podrán reformar estas políticas, ya que caerían en incumplimiento del Tratado y podrían ser sujetos de sanciones comerciales.

Otro razonamiento trata sobre las preocupaciones de seguridad nacional, que pueden verse reflejadas en la geografía de las negociaciones. Muestra de esto es que, a la fecha, Estados Unidos ha negociado TLCs con Australia, Bahrein, Chile, Israel, Jordania, Marruecos y Singapur y que actualmente está negociando con los Países Andinos, Panamá y la Unión Aduanera Sudafricana. Un análisis exhaustivo de esta variedad de países con mercados y culturas tan diferentes, así como de los acuerdos alcanzados seguramente arrojaría datos e inferencias que van más allá de la liberalización comercial. Los TLCs pueden servir de instrumento, no solo para ampliar el área de influencia comercial, sino para ganar aliados en otros asuntos geopolíticos.

¿Qué obtuvo América Central y la República Dominicana de la negociación

del RD-CAFTA? Esencialmente, certeza jurídica. A través de la negociación, firma y futura ratificación del Tratado se logrará ir más allá del CBI y el CBTPA e institucionalizar el sistema que ha regido el comercio entre la región y los Estados Unidos. La diferencia es que los esquemas preferenciales son unilaterales y Estados Unidos no obtenía ningún beneficio para sus exportaciones y el RD-CAFTA es un Tratado que contiene derechos y obligaciones para todas las partes. Adicionalmente, las preferencias son otorgadas únicamente a bienes agrícolas y manufacturados, mientras que el Tratado cubre comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, facilitación del comercio, asuntos laborales, ambiente y compras del Estado, sujetándolo todo a un sistema de solución de diferencias. No obstante, todavía no sabemos el precio total a pagar por el RD-CAFTA. En principio, se trata de una apertura sin precedentes del mercado centroamericano de bienes y servicios. Esto repercutirá más en aquellas economías cuyos ingresos fiscales dependen de la recaudación de aranceles a la importación. Asimismo, las economías podrían sufrir un proceso de ajuste estructural frente a la competencia extranjera, que en el caso de los productos agrícolas estadounidenses deben tomarse en cuenta las cuantiosas subvenciones que reciben. Finalmente, y lo que todavía nadie ha podido cuantificar, se encuentra el efecto de consolidación de políticas[*], ya que los países centroamericanos y la República Dominicana adquirieron compromisos y negociaron disciplinas que van más allá de los Acuerdos sobre la OMC y otros TLCs negociados previamente. Esta situación limita el margen de negociación en otros foros comerciales.

[*] NOTA DEL EDITOR:

Recientemente el Centro de Investigaciones Económicas Nacionales - CIEN- realizó un estudio sobre el efecto consolidación en el área de políticas laborales y el TLC, éste se encuentra disponible en: www.cien.org.gt/docs/economia/laboral/laboral.htm

Josefita Pardo

Licenciada en Relaciones Internacionales y Master en Derecho Internacional y Economía.

LOS TRATADOS COMERCIALES: ¿PASOS O TROPIEZOS HACIA EL LIBRE COMERCIO?

Nicolás López y Augusto M. Ballester

En los últimos años hemos visto cómo se han incrementado en las Américas los acuerdos comerciales entre varios países. EE.UU. ha realizado acuerdos comerciales con Chile, México, Canadá, Centroamérica y República Dominicana (falta ser aprobado por el Congreso de los EE.UU.) entre otros.

El Tratado de Libre Comercio (TLC) que se viene negociando actualmente entre los Estados Unidos y tres de los países que conforman la CAN (Perú, Ecuador y Colombia) ha creado, al igual que los otros tratados, controversia entre proponentes y detractores sobre las consecuencias económicas para dichos países.

Es importante diferenciar lo que comúnmente se conoce como un tratado de libre comercio (TLC) y lo que realmente es el libre comercio.

Sin embargo, es importante diferenciar lo que comúnmente se conoce como un tratado de libre comercio (TLC) y lo que realmente es el libre comercio. Los “TLC” son una especie diferente de relación comercial. Mientras en un libre comercio son los agentes económicos los que institucionalizan los mercados sobre la base del comercio, en los tratados comerciales son los gobiernos los que deciden quienes participan y bajo que circunstancias, y, por consiguiente, limitan los beneficios e impiden incluso la máxima creación de riqueza que ofrece el libre intercambio de bienes y servicios.

Hay que tener en claro que nuestro punto de partida, la situación actual, es la de países con mercados protegidos. El objetivo de nuestros países debe ser alcanzar que se respete la individualidad, los derechos y la libertad de poder intercambiar; indistintamente del lugar, origen, tamaño de las partes involucradas en dicho



intercambio.

Inevitablemente, los acuerdos comerciales tienden a politizar más el comercio internacional y, a la vez, fortalece aquello que se conoce como el “triángulo de hierro”: políticos, burócratas e intereses particulares.

La escuela de pensamiento de *Public Choice* nos enseña que cada uno de estos agentes del sistema político busca maximizar su utilidad individual para sobrevivir en el sistema, para usarlo e inevitablemente, abusarlo. Lamentablemente, las reglas institucionales de la arena política promueven no el bienestar social, sino el interés particular de grupos organizados, en detrimento de consumidores para los cuales tener acceso a información y hacer algo al respecto resulta más costoso.

Bajo este esquema político, las reglas del juego favorecen la proliferación de agentes económicos conocidos como *rent-seekers* (buscadores de rentas).

Bajo este esquema político, las reglas del juego favorecen la proliferación de agentes económicos conocidos como *rent-seekers* (*buscadores de rentas*) quienes pugnan por legislaciones proteccionistas, es decir, privilegios para maximizar sus utilidades a costa de otros. Tal como lo señaló el economista Jacob Viner allá por los años

50, el argumento de más peso contra esta clase de acuerdo comercial y luego sustentando por los principios de lo que paso a ser la escuela de *Public Choice* podría derivar en lo que el llamó *trade diversion* (desviación del comercio).

En su trabajo seminal, Viner identifica *trade diversion* como el desplazamiento en un país de sus importaciones desde un país no-miembro más eficiente hacia a un socio comercial menos eficiente. El resultado implicaría no sólo la reducción de la riqueza global, pero también la de los países involucrados en tal acuerdo comercial porque les llevaría a importar a un mayor costo de productores menos eficientes, últimamente llevándolos a concentrar sus ineficientes comercios entre sí.

En esencia, este argumento advierte que los TLC concentrarían la oferta de productores ineficientes, permitiéndoles acumular una riqueza basada, no en el incremento de la productividad sino en el de precios y en detrimento de los consumidores.

Ahora, es importante enfatizar que si bien la desviación del comercio implica un costo, no se debe olvidar que el incremento del volumen comercial genera beneficios, o un incremento en la riqueza de un país en relación a su situación inicial (sin tratado comercial). Esta situación, sin embargo, es en gran medida dependiente de las cláusulas específicas negociadas en cada tratado. En el caso

específico del TLC entre EE.UU., Canadá y México (NAFTA por sus siglas en inglés) los resultados han sido positivos y es que no ha habido, al parecer, una desviación de comercio significativa. Cabe recordar que, previo al NAFTA, México y Canadá ya eran socios naturales de los Estados Unidos y que la reducción arancelaria, probablemente, sólo condujo al afianzamiento de esa relación comercial.

No obstante, es imprescindible mencionar que tanto NAFTA como otros tratados no dejan de ser inmunes a las amenazas que surgen *después* de establecidos tales acuerdos comerciales. Una vez politizado el comercio, los incentivos inherentes en el sistema político crean una tendencia a acomodar las condiciones de competencia en favor de los intereses particulares.

Otra de las desventajas que genera los TLC es la de manejar sistemas comerciales complejos, con diversas reglas de origen, que generan costos de transacción e impiden que los productores obtengan un costo de producción menor. Los países subdesarrollados son los que se verían más afectados, principalmente debido al menor grado de especialización en sus economías. (Debido a mayores costo de transacción y, por consiguiente, menor productividad).

Empero, si un libre comercio genuino es a donde se debe y quiere llegar, ¿por qué no hacerlo directamente sin tratados y sin la intervención de los gobiernos? Esto se debe a que la influencia e intervencionismo del Estado ha ido creciendo en las economías. Y aunque actualmente las fuerzas del mercado están presionando a países a liberalizar el comercio, el triángulo de hierro continúa buscando la manera de mantener su posición de ventaja.

En términos de *Teoría de Juegos (Game Theory)*, también se puede explicar el por qué de la proliferación de los TLC. Acuerdos como el TLC representan la búsqueda del interés particular de cada país en una manera descoordinada ante la existencia de una mejor solución (libre comercio global) de una manera coordinada. Y es que, los acuerdos comerciales no maximizan (equilibrio de Nash) la riqueza potencial

que el libre comercio ofrece.

Según el Nobel de Economía, James Buchanan, la manera de progresar hacia el libre comercio, dadas las realidades expuestas en *Public Choice*, sería la de uniformizar los aranceles en todas las industrias a fin de evitar la negociación entre países de una industria por otra y más bien permitir que las fuerzas del mercado decidan la mejor distribución de los recursos disponibles. Obviamente, otra historia es poner tal política en práctica, aunque países como Chile lo hayan hecho casi uniformemente con resultados, a todas luces, favorables.

Una vez politizado el comercio, los incentivos inherentes en el sistema político crean una tendencia a acomodar las condiciones de competencia en favor de los intereses particulares.

Aunque la tendencia hacia acuerdos comerciales evidencie un claro intento de los gobiernos de integrarse a los beneficios del mercado global, debemos ser escépticos sobre sus propósitos.

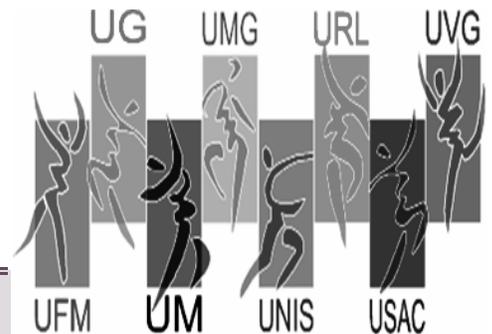
Y es que, en el largo plazo, la libertad económica se puede ver amenazada por intereses creados que se sirvieron y consolidaron (gracias a estos tratados) en lo que hoy se piensa, equivocadamente, es el camino hacia el libre comercio. El mantener excluida a la gran mayoría de los beneficios del comercio, impedirá la formación de un respaldo ciudadano— respaldo que políticos podrían usar para romper el *status quo* y llevar a cabo reformas que conduzcan a una genuina liberalización del comercio.

Nicolás López
Licenciado en Administración de Empresas por la UFM.

Augusto M. Ballester
Economista por la Universidad George Mason en Virginia, Estados Unidos.

ACTIVIDADES CADEP 2005

Avances en planificación del III Seminario Interuniversitario



El III Seminario Interuniversitario “Economía para la Política” se distinguirá de los seminarios anteriores por el énfasis que se dará al análisis económico del derecho (*Law and Economics*). Este evento se llevará a cabo del 8 al 10 de marzo del 2005. Ya han accedido participar un récord de 10 universidades y se anticipa contar con la asistencia de representantes de 15 centros de investigación. Los participantes serán escogidos por sus respectivos decanos y directores con base en sus méritos académicos y su liderazgo.

Adicionalmente, el elenco de conferenciantes incluye a académicos de renombre, como el Dr. Bruce L. Benson (Universidad Estatal de Florida), el Dr. Todd Zywicki (Universidad George Mason), el Dr. Ignacio De León (Universidad Andrés Bello, Venezuela), el Dr. Wayne Leighton (Comisión Federal de Comunicaciones, EE.UU.), y el Dr. Roberto Blum de México.

PAPEL DEL GOBIERNO COMO PROMOTOR O ENTORPECEDOR DEL COMERCIO

Lourdes Falla

El rol del gobierno en el desarrollo de un país es sumamente importante. Sus funciones deben estar limitadas a proteger la vida, la propiedad y los contratos, en otras palabras vigilar por hacer prevalecer el orden y el derecho en una sociedad. Sus decisiones en cuanto a la esfera económica se refiere pueden propiciar el desarrollo de una economía, o bien, pueden provocar el estancamiento de la misma.

En la medida que el gobierno expande su poderío y sus funciones, en esa misma dimensión se va perdiendo la libertad, principalmente la libertad económica que permite a los ciudadanos invertir su capital y su trabajo en algo que le es beneficioso y a la larga provechoso para la sociedad. Debido a la herencia mercantilista que tienen los países latinoamericanos, se acostumbra que los intereses de los individuos estén subordinados al Estado, “de acuerdo con este principio, se aceptó y alentó la regulación de los intereses y de los salarios, la ordenación de la industria por miedo de la concesión de privilegios de monopolio y el empleo de medidas proteccionistas y restricciones generales sobre las actividades de los individuos”[1]. El salario mínimo, los precios topes, los aranceles, el exceso de impuestos y monopolios, son algunas de las actividades que realiza el gobierno para entorpecer el desarrollo de una nación, y desde luego la intervención en el comercio internacional no es la excepción.

El gobierno puede entorpecer el comercio internacional fomentando la creación de barreras arancelarias y no arancelarias que dificultan la libre transacción de bienes y servicios.

Arancelarias cuando es una tarifa la que se recarga sobre el producto que va ingresar; o no arancelarias cuando son medidas restrictivas que impiden el acceso al bien. Entre las barreras no arancelarias se puede mencionar las normas de origen, cuotas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc.

Otra consecuencia de la sucesión mercantilista en los países latinoamericanos, es que muchos han optado por proteger su comercio interno, protegen a las empresas nacionales, frenando el ingreso de productos extranjeros por medio de las barreras comerciales. En Guatemala muchos “empresarios” con buenas conexiones en el ámbito político y grupos de presión realizan cabildeo y logran un proteccionismo que impide el ingreso de productos y servicios competitivos al país. Estas políticas tienen el mismo resultado que el monopolio, lo único que logran es que el consumidor pague mucho más alto el precio que lo que podría pagar por un producto que es altamente competitivo en el mercado internacional.

Está comprobado que la competencia, en un sistema institucional adecuado, nos hace más eficientes y nos permite ofrecerle al consumidor

Es la libertad comercial la que ha logrado que países como Chile, Hong Kong, Singapur, Irlanda, Nueva Zelanda, Alemania y muchos más hayan logrado un incremento considerable en la calidad de vida de sus habitantes.

productos variados. Con un monopolio, no existe esa opción, si la empresa tiene el privilegio otorgado por el gobierno, puede haber un servicio deficiente, y hay posibilidad de un producto de baja calidad. Como bien enunció Adam Smith “En todos los países, el interés de la inmensa mayoría de la población es y debe ser siempre comprar lo que necesita a quien vende más barato”.

Esta apertura hace que los países se especialicen más en lo que son eficientes, que adopten procesos productivos más eficientes y que le ofrezcan al consumidor de este mundo globalizado un producto de calidad. “En una economía abierta es más difícil para los funcionarios políticos desarrollar políticas improductivas”[2]. El mismo crecimiento económico fuerza a los gobernantes a limitar su control sobre el mercado, convirtiéndose éste en un promotor de la inversión y capitalización del país. En las naciones más abiertas hay confiabilidad en su sistema legal, hay políticas monetarias estables, menos corrupción, menos pobreza y más prosperidad.

La mayoría de los países latinoamericanos utilizan barreras comerciales aduciendo que el libre acceso de todos los productos provenientes de distintos países, generará pobreza, que el resultado de la apertura comercial traerá consigo desempleo, hambruna, crisis económica, etc. Esa preocupación proviene de los grupos de presión

que desean mantener en el poder a un Estado Benefactor que los proteja de algo que no están listos a encarar, debido a la falta de eficiencia y productividad que demanda el mercado internacional. Sin embargo, es la libertad comercial la que ha logrado que países como Chile, Hong Kong, Singapur, Irlanda, Nueva Zelanda, Alemania y muchos más hayan logrado un incremento considerable en la calidad de vida de sus habitantes, incrementándose el ingreso per cápita, la esperanza de vida, las inversiones al país.

El gobierno guatemalteco debe promover la libertad económica. Con las negociaciones de los tratados de libre comercio no debe ser víctima de presiones ni favores, porque muchas veces esos tratados que suelen llamarlos de “Libre Comercio” lo que menos tienen es libertad. Sólo logran un menor grado de restricción y acceso de lo que ya existía. Si el gobierno tiene por objeto lograr la generación de empleo, de inversión, incremento de exportaciones, mejora de la competitividad, combate de la pobreza, beneficio a los consumidores, por lo que debe optar es la Libertad de transacción de bienes y servicios sin coacción ni restricción alguna. Ésta es la receta para lograr la prosperidad de Guatemala.

Lourdes Falla
Licenciada en Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales.

[1] Ayau, Manuel El Proceso Económico pp 3-11 Editorial Centro de Estudios Económicos-Sociales, Guatemala 2000.

[2] Gwartney James, Lawson Robert. Apertura Comercial para la Prosperidad. www.cipe.org.