

MESA 2-1

Reflexiones sobre
la integración económica y la política comercial:
**¿Por qué los países forman organizaciones de libre comercio y mantienen o
aumentan al mismo tiempo las barreras comerciales con el resto del mundo?**

Santiago Arroyo Mina (jsa_eco@yahoo.com)
Marco Aguilera Prado (maguilera75@yahoo.com)

Resumen: El presente documento presenta una explicación del comercio internacional a partir de la teoría de juegos, pretendiendo hacer abstracción del dilema del prisionero para las alternativas de establecer barreras o no dentro de los países. Adicionalmente hace algunas precisiones sobre el desarrollo de la integración latinoamericana y su estado actual.

Introducción

La literatura del comercio internacional señala que la teoría de la ventaja comparativa parece tener una sencilla consecuencia para la política comercial: *no debe de existir ni una política comercial ni cualquier tipo de intervención que afecte al comercio generado por el libre mercado*. La razón se halla en que el comercio expande las fronteras de posibilidades de producción (La frontera de posibilidades de producción muestra las distintas combinaciones de dos bienes que se pueden producir a partir de una determinada cantidad de recursos escasos. También muestra el costo de oportunidad de producir más de un bien como la cantidad del otro bien que no se puede producir.) de cada país participante.

Una manera fácil de analizar este concepto es imaginar el comercio como una actividad productiva alternativa, en la que se transforman cantidades de algunos bienes (exportaciones) en cantidades de otros (importaciones). Cuanto más comercio haya, mayor será el número de "opciones de transformación" adicionales.

Sin embargo, dada la cantidad de barreras comerciales, de todo tipo, presentes en el mundo, no es sorprendente que algunos grupos de países hayan intentado unirse para fomentar el libre comercio entre ellos, presentando diferentes grados y formas. En fases primarias, los miembros del grupo acuerdan reducir o eliminar aranceles u otros obstáculos que impiden las importaciones de otros países del grupo, posteriormente el grupo puede también coordinarse para establecer barreras arancelarias comunes a las importaciones procedentes del resto del mundo. Dando un paso más, pueden acordar sustituir estas medidas de libre (o, al menos, más libre) comercio por un acuerdo que permita la libre circulación de capital y de trabajo entre los países miembros.

Por lo anterior, y dada la importancia de tratados como la Unión Europea y el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio surge el interrogante sobre el cual se centra la elaboración de este documento: ¿Por qué los países forman organizaciones de libre comercio y mantienen o aumentan al mismo tiempo las barreras comerciales con el resto del mundo?

En ese sentido el presente trabajo busca dar respuesta a dicho interrogante apoyándose en la política multilateral que siguen algunos grupos de países y tratando de mostrar que tan beneficioso es el comercio para los mismos (a propósito, de las intensas agendas de negociación actuales que siguen los países latinoamericanos), apoyado en la teoría microeconómica moderna de los juegos.

En primer lugar el presente trabajo estudia el proteccionismo: las teorías que explican por qué existen las barreras, seguidamente se trata de analizar la liberalización parcial del comercio que adopta la forma de una unión aduanera, después se muestra el contexto latinoamericano bajo la combinación de las situaciones planteadas inicialmente y en la parte final se presentan conclusiones y recomendaciones que se apoyan en los principales indicadores macroeconómicos de algunos de los países de la región latinoamericana en los últimos años.

I. Proteccionismo

Las acciones y reacciones de un país no son más que una parte de la historia. El hecho de que el país 1 establezca un arancel sobre el producto del país 2 suele provocar una respuesta en el país 2 que quizá no ocurriría si el país 1 no diera el primer paso. Así, por ejemplo, Estados Unidos pudiera considerar la posibilidad de establecer un gravamen

punitivo sobre las importaciones de automóviles Japoneses ante las “injusticias” que cree que comete Japón con las exportaciones de Estados Unidos a ese país.

Según una interpretación de la situación anterior, las guerras comerciales son muy similares al equilibrio *malo* de un juego de coordinación (Los jugadores pueden alcanzar acuerdos vinculantes en donde lo mejor sería encontrarse en un único equilibrio de Nash por acciones puras, pero los problemas de información hacen que sea difícil garantizar ese resultado así como las expectativas que tiene cada uno sobre lo que hará el otro.). Es decir, tanto el libre comercio como el comercio restringido son equilibrios del juego. Desde este punto de vista, las organizaciones multilaterales constituyen un mecanismo de coordinación para lograr el equilibrio *bueno* (de libre comercio) del juego de coordinación.

Pero por otro lado se puede mostrar como el comercio se parece más a un juego estático de orden simultáneo como el del Dilema de los Presos (Ver anexo 1.) que a un juego de coordinación, ya que las barreras arancelarias constituyen el único resultado de equilibrio en un contexto estático. En este caso, el papel de las organizaciones internacionales (como la OMC (Organización Mundial de Comercio, antiguo GATT: Acuerdo General de Aranceles y Comercio que busca principalmente postular reglas y normas destinadas a reducir las barreras comerciales entre los países de una manera coordinada y multilateral.)) debe verse de una manera diferente: “tratar de mantener un resultado de cooperación con unas barreras comerciales bajas o nulas como el equilibrio de un juego repetido” (La repetición puede hacer que los jugadores se den cuenta directamente de las ineficiencias de un equilibrio de Nash en un solo periodo y por ello la repetición del juego puede fomentar la cooperación.). No sólo debe concretarse el resultado de la cooperación (lo que es suficiente si el problema sólo es un fallo de coordinación) sino, que además, debe establecerse una serie de directrices claras en función de las cuales se castigan las desviaciones de ese resultado de cooperación.

Con el planteamiento anterior surge una pregunta: ¿Qué fuerzas impulsan el proteccionismo?

En primer lugar hay que analizar algunos factores, especialmente relevantes en el caso de países en vías de desarrollo (como América Latina), por los que podría ser aceptable un cierto grado de protección prudente. Los argumentos al respecto se basan en:

1- que el óptimo social sea distinto del óptimo de mercado generado por el libre comercio internacional y que un cierto grado de protección (aun cuando sea distorsionador en el sentido clásico) pueda servir para que la economía se acerque al resultado socialmente deseado;

2- que los fallos existentes en otros mercados (como el mercado del crédito) puedan contrarrestarse con una política comercial correctora. Por ejemplo se puede considerar para el primer caso (i) una distribución desigual de la renta o de la riqueza que estimula la demanda de bienes de consumo, pagados con los escasos ingresos en divisas generados por las exportaciones. En ese caso, se pueden gravar las importaciones de bienes por medio de un arancel. Para el segundo caso (ii) se puede formular un ejemplo en donde las restricciones del crédito impiden a los exportadores de productos básicos dedicarse a fabricar productos manufacturados, incluso aunque los precios de los productos básicos sean inestables o estén bajando. Eso podría provocar muy seguramente la aparición de una diferencia entre la ventaja comparativa (Para una completa interpretación se debe de revisar el Modelo Heckscher-Ohlin) “estática” y la “dinámica”.

En segundo lugar hay que estudiar el argumento de la industria naciente que se basa en la inexistencia de mercados (de capital o de internalización de los efectos-difusión). Por ejemplo, si el valor actual neto del aprendizaje por la experiencia es positivo, no hay razón alguna para que un productor privado no pueda realizar esta actividad, siempre que los mercados de capitales sean perfectos

Por los argumentos anteriores es bueno recordar la teoría clásica de la política comercial, cuyo origen se encuentra en las publicaciones de Ricardo y Stuart Mill, las cuales ofrecen una recomendación sencilla y directa: “practicar el comercio unilateral”, da lo mismo que sus socios comerciales tengan un sistema de libre comercio o que sean proteccionistas.

Pese a la recomendación anterior se encuentran aun tendencias proteccionistas que contrastan de forma estricta dicha recomendación. Algunos países han establecido en grupos sus propios acuerdos comerciales que les permiten continuar manteniendo aranceles y otras barreras sobre las importaciones procedentes de otras partes del mundo, surgiendo diversos tipos de “protección especial”: restricciones voluntarias de las exportaciones, aumento voluntario de las importaciones, “acuerdos de mercados ordenados”, la utilización de derechos antidumping o compensatorios y el aumento de uso de sanciones unilaterales por parte de países como Estados Unidos (Por ejemplo, Estados

Unidos somete a China a una revisión anual para ver si su estatus de nación mas favorecida debe mantenerse o revocarse. Parece que en estas revisiones desempeña un papel importante algunos factores que no tiene nada que ver con consideraciones economías como, por ejemplo, si China ha hecho o no progresos en el campo de los “derechos humanos”, tal como los define el Gobierno de Estados Unidos.).

Estas barreras no arancelarias (BNA) han venido aumentando desde los años setenta, aun a pesar de que han ido disminuyendo los aranceles nominales. Basta recordar la paradoja, bajo el apoyo de Krugman, quien finalmente concluye: si el libre comercio es la mejor reacción unilateral a cualquier contingencia, ¿Por qué observamos tanta protección y por qué necesitamos la OMC? ((Krugman [1997, pág.113]): El convincente argumento económico a favor del libre comercio universal apenas tiene peso para las personas que realmente cuentan. Si, no obstante, tenemos un sistema comercial mundial liberal, es sencillamente porque se ha convencido a los países de que abran sus mercados a cambio de una apertura similar de los mercados de sus socios comerciales. Da lo mismo que las “concesiones” que los negociadores del comercio tan orgullosos están de haber arrancado a otros países sean casi siempre medidas que estos países deberían haber tomado de todas maneras en beneficio propio; en la practica, parece que los países solo están dispuestos a hacer algo que les favorezca si otros prometen hacer lo mismo.)

Niveles de protección ante guerras arancelarias

En este apartado se tratará de explicar la protección bajo la óptica de la teoría de juegos, mejor aun, centrados en el funcionamiento de un dilema de los prisioneros.

Un país adopta un cierto grado de protección que sea realmente su “mejor respuesta”. Naturalmente, esa reacción perjudica sin duda alguna al otro país: la adopción de medidas proteccionistas en el país propio reduce las posibilidades de comerciar de otro. Sin embargo, el argumento no acaba aquí: también es cierto que al otro país (quizá por razones similares) le gustaría seguramente adoptar de igual forma medidas proteccionistas, y eso perjudica a nuestro país. La estructura resultante se parece mucho a un dilema de los prisioneros (Ver anexo 1): si un país “Coopera” estableciendo un sistema de libre comercio, el otro “No Cooperará” imponiendo medidas proteccionistas. Seguramente, el equilibrio resultante del juego será aquel en el que ambos países adoptan medidas proteccionistas.

Bajo el estricto análisis de la teoría de juegos y entiendo el comportamiento racional de los agentes económicos (países) se podría plantear el siguiente interrogante: ¿Puede empeorar el bienestar de los dos países en comparación con el libre comercio, como en el dilema de los presos en el que el resultado de Cooperación (aquí de libre comercio) es superior al resultado en el que ambos presos deciden No Cooperar (aquí protección)?

Puede empeorar, sin duda, si las externalidades negativas generadas por la protección son superiores a las ganancias que obtiene el país que adopta medidas proteccionistas (véase, por ejemplo, Staiger [1995]). La observación de que la unión de varios países, dedicados cada uno racionalmente a maximizar su propio bienestar, puede llevar a una situación en la que empeore el bienestar de todos estos países fue hecha por primera vez por Tibor Scitovsky, quién conjeturó, en realidad, algo mas, que también puede ser cierto en determinadas circunstancias: el grado óptimo de protección elegido puede variar positivamente con el grado de protección elegido por otros países (El resultado de una situación de ese tipo se parecería a una escalada de aranceles (Scitovsky [1942, pág. 377]): “Cuando se han levantado barreras arancelarias en todas partes, los que iniciaron el proceso observaran que ha desaparecido en parte su ventaja inicial; pero también es probable que observen que pueden mejorar su situación aumentando aún mas los aranceles, aun cuando inicialmente hicieran pleno uso de su posición monopolística. A medida que aumenten las barreras arancelarias, es posible que se convoquen conferencias sobre el comercio internacional para detener el proceso, que es evidentemente perjudicial para todos los afectados.).

Con el panorama descrito se puede generar una guerra arancelaria en donde dos países eligen su nivel de protección: **Ninguno, Moderado o Elevado** (acciones de los países). Los resultados que obtiene cada país se encuentran representados al interior de los cuadrantes de la siguiente matriz de pagos.

$(\alpha, \beta) :$ $\alpha = \Pi^1 \quad \beta = \Pi^2$	NA (Ningún Arancel)	AM (Arancel Moderado)	EA (Elevado Arancel)
NA (Ningún Arancel)	(100,100)	50,125	30,80
AM (Arancel Moderado)	125,50	(70,70)	20,90
EA (Elevado Arancel)	80,30	20,30	(40,40)

Explicación del juego:

En la matriz anterior se encuentra que cuando un país elige un nivel de protección nulo, la mejor respuesta para el otro no es elegir un nivel de protección alto sino moderado. La situación anterior cambia cuando un país elige un nivel de protección moderado: ya que en ese caso, el otro desea jugar una acción más allá. La diagonal principal de la matriz muestran como las respuestas de ambos países tienen forma de escalera, es decir: llevan a la economía mundial de una situación de libre comercio en la que los resultados son (100,100) a un régimen de elevados aranceles en el que los resultados son (40,40) y, sin embargo, por la lógica del dilema de los presos, cada país está tomando decisiones racionales para favorecer sus propios intereses.

Con el juego anterior se simplifica la interpretación de lo que acontece con respecto a los grupos de presión. En muchas situaciones, por ejemplo, el comercio internacional genera ganancias y pérdidas a grupos distintos (especialmente en aquellas en las que el comercio tiene su origen en la existencia de considerables diferencias entre las dotaciones de factores). De forma general, los factores que se utilizan intensivamente en la producción de bienes que compiten con las importaciones pierden renta, mientras que los factores que se utilizan intensivamente en la producción de bienes de exportación ganan renta. Por otra parte, una vez tenidos en cuenta los efectos producidos en la renta, todos los individuos deben salir ganando con el comercio como consumidores ya que cuando las importaciones no están restringidas: los precios son más bajos. Sin embargo, este último grupo (consumidores) es nebuloso y difícil de organizar. Mientras que, las industrias que seguramente resulten perjudicadas se movilizarán con relativa facilidad y presionan masivamente para que se adopten medidas proteccionistas. (En la teoría del comercio internacional, se ha puesto énfasis a consideraciones de este tipo en los estudios de autores como Mayer [1984], Hillman [1989], y Grossman y Helpman [1994].) Generalmente, el gobierno accede a dichas presiones y termina ofreciendo subvenciones de uno u otro tipo (por ejemplo, los grupos perjudicados por el comercio internacional suelen demandar subvenciones en forma de exigencia para que otros países endurezcan su legislación laboral o su normativa sobre el medio ambiente para que se les autorice a exportar, lo cual no es más que una petición de protección disfrazada)

Con el juego anterior queda claro que gran parte de la política proteccionista puede atribuirse a la existencia de grupos de presión perfectamente organizados a los que perjudicaría la apertura del libre comercio.

Para finalizar el análisis de los juegos aplicados a la etapa de protección, se debe tratar de encontrar una respuesta al siguiente interrogante: ¿Qué probabilidades hay de que el Gobierno ceda ante los grupos de intereses que presionan para que se adopten medidas proteccionistas? Bajo un análisis de juegos de coordinación se buscara dicha respuesta de la siguiente forma:

“Si parece que los gobiernos de otros países (**demás jugadores**) no ceden a sus grupos de intereses, eso dará fuerzas al gobierno nacional para no ceder. Al mismo tiempo, si se observa que los gobiernos de todo el mundo ceden a los grupos de presión políticos, probablemente resultara más fácil para cualquier gobierno hacer lo mismo (**jugador estudiado**).”

La situación anterior plantea un juego mas complicado que el inicial. En este caso, los Gobiernos (**jugadores**) interactúan por medio de su política comercial, pero al mismo tiempo también interactúan con los grupos de presión. Por ello se puede plantear el mundo actual bajo el modelo de los juegos de coordinación ya que un Gobierno fuerte puede depender de cuántos otros Gobiernos fuertes existan, es así como se entiende que ante una oferta de libre comercio puede terminar encontrándose con una respuesta de libre comercio, pero al mismo tiempo una actitud proteccionista puede terminar desencadenando una reacción similar.

Se puede comparar el argumento anterior con la visión inicial del comercio bajo el dilema de los presos, en donde el libre comercio no es un unico equilibrio del juego entre países.

Mientras que ahora se trata de plantear una visión diferente ya que el libre comercio es un equilibrio, pero que corre constantemente el riesgo de que haya también otros equilibrios. La siguiente matriz ayuda a entender mejor el planteamiento del nuevo juego de cooperación, en el cual se presentan las mismas estrategias (NA, AM, EA) así como las cifras de la matriz de pagos que representan los resultados “directos” que obtiene el Gobierno en cualquier configuración (Se han modificado las cifras de la matriz de pagos inicial para invalidar por completo y en forma deliberada los efectos del dilema de los presos que se planteo inicialmente.). Si sólo son posibles los resultados planteados, se obtiene entonces como único equilibrio del juego: “el libre comercio”.

$(\alpha, \beta) :$ $\alpha = \Pi^1 \quad \beta = \Pi^2$	NA (Ningún Arancel)	AM (Arancel Moderado)	EA (Elevado Arancel)
NA (Ningún Arancel)	(100,100)	(50,80+A)	(30,50+A')
AM (Arancel Moderado)	(80+A,50)	(40+B,40+B)	(25+C,30+B')
EA (Elevado Arancel)	(50+A',30)	(30+B',25+C)	(20+C',20+C')

Explicación del juego:

Ahora se encuentran unos componentes o elementos adicionales en los resultados de la matriz de pagos (**A**, **A'**), (**B**, **B'**) y (**C**, **C'**), que representan los valores adicionales que obtiene el gobierno haciendo caso a los grupos de presión proteccionistas. Se obtienen los resultados **A** y **A'** cuando el otro gobierno se adhiere al libre comercio. Si estos resultados son pequeños (debido por ejemplo, a que el gobierno está negociando en un clima general de libre comercio y, por lo tanto, le resulta incómodo ceder o sucumbir a los grupos de presión), la mejor respuesta al libre comercio también es el libre comercio.

Por otro lado, las cifras **B** y **B'** son mayores: si el otro gobierno restringe moderadamente el comercio, resulta mas “aceptable” para nuestro (jugador o agente estudiado) gobierno favorecer también a sus grupos de presión. Una vez mas, si el gobierno desea mantener una cierta paridad internacional, el valor de **B** (resultado correspondiente a una respuesta moderada en el arancel) es alto, mientras que el de **B'** (resultado correspondiente a la respuesta dura) puede seguir siendo bajo.

La matriz muestra el caso de mayor protección de la siguiente forma: si el otro gobierno es muy protector, las demandas internas de protección pueden ser muy grandes, y lo mismo puede ocurrir con la disposición del gobierno a acceder, por lo que el valor de **C'** es alto.

En forma de conclusión de este juego de cooperación, se entiende claramente como pueden surgir tres equilibrios, en los que la comunidad internacional se comporta de forma muy distinta. Por ello, si hay un gran numero de países (varios jugadores o agentes, en lugar de dos solamente), puede ser difícil negociar la forma de salir de las “trampas de equilibrio” de la baja cooperación.

El contexto anterior es modelado bajo la teoría de juegos y deja hasta el momento la incertidumbre de lo que puede pasar en un juego en donde la racionalidad de los gobiernos es crucial, y por ello se plantea la importancia de organizaciones multilaterales como la OMC (Organización Mundial de Comercio), que deben de ofrecer un método de negociación internacional (Una figura similar a lo que en juegos repetidos infinitamente se conoce como: “*Trigger Strategy*” (estrategia del disparador). Y se define: “El jugador *i* coopera hasta que el otro jugador deja de cooperar, lo que desencadena la decisión de no volver a cooperar mas”. Esta estrategia del disparador recompensa siempre que hay cooperación, pero castiga cuando se desvía dicha cooperación. El único motivo que tiene los gobiernos para que la cooperación sea sostenible en los juegos repetidos infinitamente es que el factor de descuento sea alto (es decir, que los aranceles tiendan a 0)) que establezca unos procedimientos que ayuden a coordinar la política de los distintos países, prevean algunas sanciones limitadas (compatibles con los incentivos) para aquellos países que se desvían de la política acordada y que además aumenten la visibilidad del país que se desvíe, para así hacer transparente dichas desviaciones (a la luz de los procedimientos existentes).

Según lo anterior, los países pueden acordar que van a respetar el libre comercio mientras otros países firmantes del acuerdo lo respeten. Naturalmente, en cada fase de los acuerdos hay incentivos para no respetarlo imponiendo medidas proteccionistas. Sin embargo, el país que no respete el acuerdo será objeto de las debidas sanciones en los periodos futuros. Por ello, el temor a ser sancionado puede ser suficiente para mantener la cooperación, siempre

que los países piensen lo suficiente en el futuro (racionalidad economía de la maximización de los agentes).

Lo que se debe de esperar, es, que a largo plazo la visión correcta del libre comercio sea la de un juego de coordinación y no la de un dilema de los presos.

Proteccionismo y sustitución de importaciones

Ahora bien, cabe mencionar que el mundo de hoy ha asimilado y casi que asumido en forma dogmático la tesis neo-clásica del mercado como única institución aceptada en las relaciones económicas, sin embargo desde esa óptica donde los agentes se presentan como perfectamente racionales es complicado entender un modelo de sustitución de importaciones como el que se presentó en América Latina en las cuatro décadas post-guerra e inclusive los modelos de sustitución para el fomento tecnológico en China, Taiwan, India y Corea. Sin embargo es de notar que la idea en este caso de protección de la producción nacional, para los países en desarrollo, se presenta como un juego intertemporal en donde los beneficios se verán en una senda de crecimiento de largo plazo, aunque en el corto plazo esto conlleve el cierre de las fronteras, con los consabidas inestabilidades de precios y bajas en la oferta. Empero igualmente es plausible analizar la propuesta de juegos (proteger o liberar), con análisis multivectorial, esto es, desde la perspectiva de cuáles sectores proteger y cuales liberar (caso Estados Unidos y Unión europea con los subsidios a los productos agrícolas), lo cual genera de nuevo múltiples matrices para cada uno de los sectores, aunque muchas veces los beneficios de una determinada combinación, no son meramente costos y beneficios, si no que incluyen costos sociales.

Lo anterior no es nuevo, ni se presenta como la panacea en el análisis y por el contrario a pesar de que se argumente el agotamiento del modelo de Prebisch, los hechos estilizados muestran significativos avances en el campo tecnológico en los países asiáticos, asociados con intervencionismo estatal. Amsden (2004) muestra algunos hechos relevantes:

1 - ipación de la tecnología en el valor agregado industrial para 1995 en China, India, Corea y Taiwán es elevadamente superior a Argentina, Chile y México. Sólo Brasil tiene una proporción de alta tecnología en su sector manufacturero comparable a la de los países asiáticos.

2 - os miembros de la OMC pueden promover la ciencia y la tecnología en el nivel empresarial, como se hace en los Estados Unidos a través de su Departamento de Defensa y su Instituto Nacional de Salud. Asimismo, pueden fomentar el desarrollo regional, como tienden a hacer los países de la Unión Europea ante desigualdades de ingreso entre norte y sur.

3 - El papel del gobierno taiwanés en la evolución de la industria de alta tecnología fue de suma importancia, ya que tenía por objeto crear nuevos segmentos de mercado en donde pudieran competir las empresas nacionales. Su estrategia contemplaba la sustitución de importaciones y la generación de proveedores de componentes en torno a una empresa guía.

Lo anterior unidos a datos más recientes como el crecimiento Chino, el reordenamiento de Singapur y Malasia sustentan aún más la tesis de que una protección coherente, con objetivos claros pudiera funcionar para sendas de crecimiento de largo plazo. De esta manera el juego ya no es proteger o no, si no que proteger y por cuanto tiempo.

II. LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

Desde hace algo más de una década las medidas de la OMC han permitido un aumento de las disminuciones multilaterales de los aranceles. Además, dichas disminuciones han sido acompañadas por una oleada de barreras no arancelarias: casos especiales que se han convertido en la regla mas que en la excepción y que han frenado o paralizado el movimiento del libre comercio. Sin embargo, hay una característica acentuada y es el crecimiento de acuerdos regionales de libre comercio en todo el mundo, en donde hay ejemplos de todo tipo: países desarrollados (Norte-Norte), países en vías de desarrollo (Sur-Sur) y entre la combinación de estos (Norte-Sur). Dicha tendencia ha sido fomentada por el principio de nación mas favorecida (Principio del multilateralismo consagrado en el Convenio Constitutivo del GATT y que años mas tarde es retomado por Irwin [1993], quien atribuye los orígenes del principio de la clausula de nación mas favorecida al tratado comercial Anglo-Francés de 1860, en el que Gran Bretaña adopto la postura de extender a todos sus socios comerciales las reducciones de sus aranceles sobre las importaciones), que declara que las concesiones comerciales que se hacen a un país deben extenderse automáticamente a todos los demás países miembros. Sin embargo, muchos países que

desean firmar acuerdos preferenciales mutuos, quizá tanto por razones políticas como por razones económicas, no quieren que estos acuerdos se extiendan a todos los demás en virtud de la cláusula de nación más favorecida.

Mirando un poco el camino que siguen los acuerdos internacionales: acuerdo de preferencias arancelarias, zonas de libre comercio, unión aduanera, comunidad económica y unión económica; existe un denominador común: preferencias para los participantes y de alguna manera tratos desiguales para los ajenos, lo cual claramente debe significar beneficios para los integrantes del acuerdo, sin embargo lo que no se presenta claro es el camino disímil que han seguido los acuerdos multilaterales como la UE y la ALALC o el MCC ya que a pesar de haber iniciado más o menos al mismo tiempo (En 1957 se firmó el Tratado de Roma antecedente de la UE y hacia 1960 se dieron los primeros esbozos de una zona de Libre Comercio de las Américas.) el desarrollo y la actualidad presenta la UE como una unión económica, mientras que América Latina debía culminar un ALCA en 2004, el cual no se logro, y en cambio presenta una propuesta con 4800 corchetes, propuestas de ALCA-*light* y acuerdos más reducidos.

Ejemplos de ello son el MERCOSUR, la CAN, el G3, CARICOM, las preferencias del APTDEA y los tratados EU-Chile, EU-Colombia, Perú, Ecuador, CAFTA (EU-Centro América y Dominicana) y el NAFTA (EU-México y Canadá) los cuales podrían expresar una necesidad creciente de buscar preferencias y mercados para la producción nacional. Sin embargo la evidencia empírica muestra que en los últimos años el proceso exportador de América Latina, pese a los acuerdos no ha rendido de la mejor manera: CEPAL (2003) muestra que el comercio exterior entre 2000 y 2002 presenta disminuciones significativas solamente comparables con 1998 y en especial para México para 2002 muestra descensos en volumen y en valor unitario. Claro que cabe anotar que las situaciones no pueden ser enteramente atribuidas al juego de acuerdos, por el contrario se deben considerar otras variables como la contracción después de las crisis asiáticas y los efectos contagio de la crisis Argentina o Mexicana de finales de la década 90.

Lo que si es interesante es la dinámica de Estados Unidos como generador de comercio internacional (para 1999 la importaciones aumentaron 12% mientras el promedio mundial fue 6%), el cual se presenta como el gran socio comercial de América Latina, petróleo, manufactura, café tienen un mercado importante en ese país, por lo que tener preferencias en dicho mercado es aún ventajoso para la mayoría de países latinoamericanos. Benavente (2002) hace una diferenciación entre los destinos de las exportaciones de manufacturas de Suramérica, México y Centroamérica y el Caribe: Suramérica tiene como principal destino otros países del continente, México a Estados Unidos y Canadá y Centroamérica y el Caribe Estados Unidos, lo cual refuerza la idea de acuerdos con Estados Unidos.

La otra diferencia se refiere a la dinámica de las exportaciones, mientras el comercio intrarregional de Suramérica, presentan menos dinámicas a nivel internacional el comercio de México y Centro América y el Caribe (México y Costa Rica presentan componentes tecnológico significativos y Centro América y el Caribe confecciones bajo el régimen de maquila.) muestra lo contrario. Sin embargo, como menciona Di Filippo (1998) "Es probable también que las negociaciones orientadas a profundizar el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC), resulten más viables, en la medida que la liberalización del comercio recíproco en la integración regional opere como un escalón que facilite las liberalizaciones en el plano interregional.", existe otra posibilidad de exportación abrirse mercados en el Sur, con lo que la eliminación de barreras no es exclusivo de negociaciones Norte-Norte o Norte -Sur, si no que, con experiencias previas como la Suramericana, Sur-Sur también puede ser una alternativa, no obstante de otros acuerdos.

Lo otro que cabe mencionar es la negociación entre bloques comerciales, (arancel o política exterior común), en primera instancia es una manera de equiparar mercados, y en segundo lugar una manera de diseminar posibles ventajas a una mayor comunidad, en tal sentido Venezuela y Brasil han propuesto "negociar en Bloque" el ALCA y MERCOSUR ha buscado acercamientos con la Unión Europea.

De otra parte cabe mencionar entonces que la realidad, se muestra con claras distorsiones (acuerdos previos, subsidios) y asimetrías de información que imposibilitan un juego a lo Nash, sin embargo esto no imposibilita la construcción o la abstracción para una simulación en tal sentido: siguen habiendo posibilidades de preferencias y reducción de aranceles, pero con claras diferencias en los intereses y en las ganancias de los jugadores (no existen tecnologías iguales, ni economías de escala similares, ni la información es completa), lo cual lleva a que la evaluación de las alternativas no sea tan equitativa como en el caso del prisionero.

La otra variable a considerar es la realidad de la dinámica internacional donde los procesos de transnacionalización de las industrias y el poder de las mismas y de los gremios juegan un papel preponderante, en el sentido en que hoy en día al igual que en la economía han tomado especial relevancia los aspectos micro: las ideas de las empresas, el estado de las mismas, las perspectivas, los consumidores, sus ingresos, sus potenciales, la formación de capital humano; lo cual debe redundar en políticas macro pero que consideren los agentes desagregados y no como un todo.

III. COMENTARIOS FINALES

Los acuerdos de comercio internacional, se presentan hoy en día como una realidad del que las naciones pueden sacar provecho. Bajo el precepto de que el comercio internacional no es un juego de suma cero, la idea que se deben perseguir agentes (empresarios, consumidores, gobierno) y los estados es la de beneficios, sin embargo el conjunto de posibilidades es ahora mayor, acuerdos con cual país o grupo, eliminar barreras en cuales productos, y adicionalmente por cuanto tiempo. Sin embargo, es fundamental recordar que el comercio es un juego que debe tener como objetivo el desarrollo de los participantes y en tal sentido endilgar propiedades o consecuencias *per sé* al proteccionismo o al juego de mercado es poco práctico, la evidencia de hoy parece apuntar a que la adquisición de ventajas competitivas tecnológicas, son difíciles a partir de incentivos de libre mercado, por el contrario políticas estatales han dado resultados en Asia y en algunos casos Brasileños, mientras que por otra parte algunos argumentan que los mercados internos latinoamericanos son pequeños para generar economías de escala que permitan la consolidación de ventajas haciendo necesarios acuerdos para su ensanchamiento.

América Latina ha retomado sus procesos de integración en algunos casos como Mercosur, regionales y otros como EU-Chile bilaterales, que han demostrado la necesidad de ampliar mercados y en algunos casos un modelo de complementariedad a lo Ricardo, con lo que se avanza en el juego del mundo de hoy y se adquieren ventajas por experiencia y aprendizaje. Sin embargo el avance en la adquisición de ventajas tecnológicas y la formación de capital humano parecen ir un poco más lento, quizás porque aún existen problemas estructurales que imposibilitan el desarrollo de políticas económicas en esta dirección.

Para América Latina aún existen retos de la mano de la política comercial exterior: el ALCA, la forma como negociar, el avance del mismo, y en el caso de los acuerdos bilaterales la adquisición de ventajas competitivas de la mano de la tecnología son fundamentales, primero para sacar mayores beneficios del juego del comercio; segundo para abandonar de una buena vez la dependencia de los precios de los bienes primarios y tercero para poder desarrollar estrategias de largo plazo para la integración industrial y a su vez resulten ingresos que permitan políticas anticíclicas.

Anexo 1.

El dilema de los presos es un ejemplo del equilibrio de Nash que plantea diversas situaciones de la teoría de juegos (diferentes matrices de pagos), teniendo en cuenta para la aplicación particular del comercio la siguiente estructura:

“Dos presos han cometido un delito por el que están siendo interrogados por la policía. Cada uno de ellos tiene dos opciones: puede **Cooperar** con su compañero y negarse a revelar cualquier evidencia o puede **No Cooperar** con su compañero y revelarlo todo a la policía: Por lo tanto, el conjunto de acciones o estrategias de cada jugador (preso) esta conformado por: **Cooperar** o **No Cooperar**.

Supongamos que si los dos presos Cooperan, no es posible acusarlos de nada, por lo que quedan impunes para disfrutar de su botín, que tiene, por ejemplo, un valor de 10 unidades para cada uno de ellos. En cambio, si ambos deciden No Cooperar, son encerrados durante un tiempo, tras lo cual quedan en libertad condicional. Supongamos que el resultado de esta situación vale 5 unidades para cada uno de ellos. Ahora hay que describir la situación en que un jugador (preso) Cooperar, pero el otro lo delata, es decir, No Cooperar. En este caso, el segundo declara como testigo y, a cambio, es perdonado con una pena mínima. También consigue disfrutar del botín, mientras el otro se pudre en la cárcel, y eso vale, por ejemplo, 15 unidades para el delator. El jugador que Cooperó es encerrado por ser un tipo impenitente que nunca confiesa sus delitos y eso le reporta, por ejemplo, 0 unidades. Las ganancias de cada decisión pueden resumirse por medio de la siguiente Matriz de ganancias, de uso frecuente en la teoría de juegos:

		Jugador 2	
		C (Cooperar)	NC (No Cooperar)
Jugador 1	$(\alpha, \beta) :$ $\alpha = \Pi^1 \quad \beta = \Pi^2$		
	C (Cooperar)	10,10	0,15
	NC (No Cooperar)	15,0	5,5

Es evidente que solo hay un equilibrio de Nash en este juego, es decir, una combinación de estrategias que tiene la propiedad de que cada jugador obtiene los mejores resultados posibles, dado lo que hace el otro. Esta es la combinación en la ambos jugadores (Prisioneros) deciden No Cooperar. Obsérvese cualquier otra combinación de estrategias. Si se trata de que ambos decidan Cooperar, cada uno de ellos querrá cambiar de decisión y No Cooperar. En cambio, si se trata de estrategias distintas, el prisionero que inicialmente Cooperar también querrá No Cooperar (ya que obtener 5 es mejor que 0). Por lo tanto, (No Cooperar, No Cooperar) es la acción determinada que muestra el único equilibrio de Nash en este juego.

Referencias

- Amsden, A. (2004). "La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia" EN Revista de la CEPAL No. 82. pags. 75 - 90
- Benavente, J. M. (2002). "¿Cuan dinámicas son las exportaciones intrarregionales latinoamericanas?" CEPAL. División de Desarrollo Económico. Serie Macroeconomía del Desarrollo No. 12
- Bhagwati, J.N. (1980), "Lobbying and Welfare", Journal of Public Economics, 14, págs.355-363
- Di Filippo, A. (1998) "Integración Regional Latinoamericana, Globalización y Comercio Sur-Sur". CEPAL
- Gibbons, R. (1992), A Primer in Game Theory, Nueva Cork, NY, Harvester Wheatsheaf
- Grossman, G. y E. Helpman (1994), "Protection for Sale", American Economic Review, 84, págs. 833-850
- Irwin, D. (1993), "Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: An Historical Perspective", en J. de Melo y A. Panagariya (comps.), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, págs.90-119
- Krugman, P. (1997), "What Should Trade Negotiators Negotiate About", Journal of Economic Literature, 35, págs. 113-120
- Krugman, P. y M. Obsfeld (1994), Internacional Economics: Theory and Policy, Nueva Cork, Harper Collins, 30 ed.
- Mayer, W (1984), "Endogenous Tariff Formation", American Economic Review, 74, págs. 970-985
- Messerlin, P.A (1987), "The Long Term Evolution of the EC Anti-Dumping Law: Some Lessons for the New Ad Laws in LDCs", multicopiado, Banco Mundial
- Nicholson, W. (2004), "Teoría Microeconómica", Thomson, 8 ed., págs. 249-265
- Scitovsky, T. (1942), "A Reconsideration of the Theory of Tariffs", Review of Economic Studies, 9, págs. 89-110
- Staiger, R. (1995), "Internacional Rules and Institutions for Trade Policy", en G.M. Grossman y K. Rogoff (comps.), Handbook of Internacional Economics, vol.3, pags. 1495-1551
- Trefler, D. (1993), "Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection: An Econometric Study of U.S. Import Policy", Journal of Political Economy, 101, págs. 138-160