

La
magia y el
misterio del
COMERCIO

Rigoberto Stewart, Ph.D

380.1 Stewart Whitehorn, Rigoberto.
S849m La magia y el misterio del COMERCIO / Rigoberto
Stewart Whitehorn. -- 1a. ed. -- San José, Costa Rica :
Litografía e Imprenta LIL, 2005.
232 p. ; 15 x 23 cm. (Serie: Libros INLAP, No. 3)

ISBN: 9977-47-318-8

1. Comercio. 2. TRATADOS COMERCIALES. I.
Título.

ISBN: 9977-47-318-8

Diseño de portada: Francisco Leiva
Correctora de estilo: Ana M. Umaña

Primera edición 2005
Segunda edición 2006
Hecho el depósito de ley
Reservados todos los derechos

Impreso en Litografía e Imprenta LIL, S.A.
San José, Costa Rica

Copyright © 2005 por Rigoberto Stewart

A todos los gobernantes de Latinoamérica:

Si verdaderamente quieren a los pobres, libérenlos para que puedan intercambiar bienes y servicios, sin restricción alguna, con ciudadanos de todo el planeta. No existe mejor forma de aliviar su pobreza.

Como la propiedad, el intercambio es un derecho natural. Todo ciudadano que ha producido o adquirido un producto debe tener la opción de disponer de él inmediatamente para su propio uso o de transferirlo a quienquiera, sobre la faz de la tierra, que esté de acuerdo en darle a cambio el objeto de su deseo. El privarlo de esta opción cuando él no ha cometido ningún acto contrario al orden público y la buena moral, y solamente para satisfacer la conveniencia de otro ciudadano, es legitimar un acto de pillaje y violar la ley de la justicia.

Frédéric Bastiat, Proteccionismo y Comunismo

CONTENIDO

Prefacio	vii
Agradecimientos	xxi
PARTE I: PRINCIPIOS Y CONCEPTOS	
1. Hacia el entendimiento del sistema generador de riqueza	1
PARTE II: CONCEPCIONES ERRÓNEAS	
2. Colectivismo comercial	29
3. Producción versus generación de riqueza	37
4. Fantasía de la exportación	53
5. Subsidios agrícolas de los países ricos: ¿bendición o maldición?	71
PARTE III: EFECTOS DEL COMERCIO	
6. Comercio y riqueza	97
7. Comercio y empleo	109
8. Comercio y medio ambiente	127
9. Comercio y paz	137
PARTE IV: POLÍTICA COMERCIAL	
Prólogo	147
10. Proteccionismo	151
11. Tratados comerciales	169
12. Apertura unilateral	193
Bibliografía Selecta	211
Acerca del Autor	217
Otras Publicaciones	218

LISTA DE CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS

Cuadro 1.	Riqueza generada mediante la especialización	4
Cuadro 2.a.	Ventaja absoluta	24
Cuadro 2.b.	Ventaja comparativa	25
Cuadro 3.	Panamá: dos formas de producción, 1996	43
Cuadro 4.	Situación del azúcar en Costa Rica, años 1990	64
Cuadro 5.	Precios del azúcar crudo y arancel de importación, año 2000	85
Cuadro 6.	Panamá: uso real del recurso agrícola, 1996	100
Cuadro 7.	Panamá: uso potencial del recurso agrícola, 1996	100
Cuadro 8.	Índice de libertad comercial y Coeficiente de Gini para varios países	104
Cuadro 9.	Impacto de un arancel sobre el salario (\$)	120
Cuadro 10.	Condiciones de acceso de los consumidores de Costa Rica y Estados Unidos a algunos productos agrícolas y textiles bajo el TLC-CAUSA (cuadro resumen)	183

GRÁFICOS

Gráfico 1.	Aranceles a la importación de azúcar	85
------------	--------------------------------------	----

PREFACIO

He escrito este libro porque tengo la plena convicción de que la gran mayoría de las personas no tiene un conocimiento mínimo de los principios básicos que le dan vida al comercio, un tema que afecta su calidad de vida en una forma muy íntima y determinante. Esta convicción está sustentada por lo que he leído, visto y escuchado a través de los años, en especial, con respecto a la política y los tratados comerciales. Por ejemplo, en 2003, durante las negociaciones del tratado comercial entre Estados Unidos y Centroamérica (TLC-CAUSA), el repudio del comercio libre y, principalmente, la condena de los subsidios agrícolas de los países ricos fueron manifestados por una amplia variedad de grupos: desde intervencionistas hasta librecambistas; desde comunistas hasta capitalistas; desde muy ricos hasta muy pobres; desde agricultores hasta amas de casa, académicos y periodistas. Ante este hecho, me hice las siguientes preguntas: ¿Por qué una colección tan heterogénea de grupos e individuos coincide en la reprobación de los subsidios agrícolas de marras y en la oposición al ejercicio del libre comercio por parte de los individuos de países pobres? ¿Qué tienen en común? Una de las respuestas es que todos ellos profesan la *premisa de producción*, cuando la correcta es la *premisa de consumo*. Se empezó mal. La premisa de producción dice que los seres humanos realizan actividades económicas con el fin de satisfacer necesidades de producción o solucionar problemas de ese tipo. Por el contrario, la premisa correcta dice que lo hacen con el fin de satisfacer necesidades de consumo o solucionar problemas de ese tipo (vea capítulos 3 y 5).

Mi convicción también está basada en experiencias personales, algunas muy memorables. En una ocasión tuve la oportunidad de dictar una charla sobre el tema a un grupo de periodistas. Durante el evento, una del grupo insistía en que si los Estados Unidos cerraban sus mercados, Costa Rica debería cerrar el suyo. No hubo forma de hacerla entender que no se trataba de mercados, sino de personas con

derechos humanos básicos, incluido el derecho de propiedad, el cual lleva implícito el derecho a la libertad comercial, o sea, el derecho de intercambiar su propiedad con quien le plazca. No pudo entender que si el gobierno de los EE.UU. restringía la importación de azúcar, afectando a los productores de azúcar de Costa Rica, no era legítimo que el gobierno de Costa Rica impidiera la importación de trigo de los Estados Unidos, porque afectaría a los costarricenses que consumen trigo. Sería absolutamente inmoral castigar a estos consumidores solo porque los productores de azúcar fueron perjudicados. No es justo ni moral castigar a Pedro porque un extranjero le hizo daño a Juan. En materia comercial, se suele obviar este principio ético.

En otra ocasión, tuve la oportunidad de hacer lo mismo en una prestigiosa universidad. Al inicio de la charla pedí que levantaran la mano todos los que creían que exportar era bueno e importar era malo. Precedidos por el profesor, todos levantaron la mano. Obviamente, ni el profesor ni sus alumnos entendían el principio básico que le da vida al comercio: el de *especialización e intercambio* (E&I). ¿En qué consiste este principio y cómo surgió? Este principio es el resultado de dos asombrosos descubrimientos del hombre que tuvieron lugar hace miles de años. Primero, notó que, por diversas circunstancias –clima, suelo, ubicación geográfica, habilidades naturales– algunos individuos producían ciertos bienes con gran facilidad y, otros, con dificultades. Segundo, descubrió que si en vez de producir todo lo que deseaba consumir, el individuo se especializaba en aquellos bienes que producía con gran facilidad y luego los intercambiaba por la producción de otros, podía multiplicar la cantidad de bienes disponibles para su consumo. Así nació el principio de especialización e intercambio.

El caso de Mincho y Cano es típico de este principio. Ellos son dos individuos que consumen banano y café. Mincho vive en tierras bajas donde se produce bien el banano pero no el café. Cano vive en tierras altas donde se produce bien el café pero no el banano. Al principio, producen ambos bienes, pero luego se conocen y deciden

especializarse e intercambiar. Mincho deja de producir café y dedica los recursos al banano; Cano deja de producir banano y dedica los recursos al café. Luego Mincho le envía banano a Cano y, de regreso, Cano le envía café. Con esta especialización e intercambio, su bienestar incrementa porque ambos obtienen, para su consumo, más banano y más café que antes.

En este sencillo ejemplo se manifiestan algunos hechos muy relevantes, pero poco comprendidos. 1) El objetivo de ambos es consumir los dos bienes, y cuanto más, mejor. Si su objetivo fuera producir los dos bienes, no habría ni especialización ni intercambio. 2) El incremento del consumo solo se logra si cada uno se especializa en los bienes que produce mejor. Si alguno de los dos se empeñara en especializarse en el bien que produce en desventaja, no habría ganancias para ninguno, comparado con la autosuficiencia, y no habría intercambio. 3) El proceso de intercambio de bienes es el comercio. Cuando Mincho le envía el banano a Cano, en realidad lo vende; y cuando recibe el café, lo compra; es decir, Mincho vende banano y compra café. Cano vende café y compra banano. Comercian. Nótese que si bien el comercio es equivalente al intercambio, en realidad representa todo el proceso de E&I, porque sin especialización no hay intercambio. De ahí que cuando hablamos del comercio, en realidad nos referimos al proceso de E&I. Un punto poco comprendido.

El comercio internacional no es más que el intercambio de bienes entre individuos que se encuentran separados por una frontera política. Es exactamente el mismo intercambio, solo que ahora existe una línea política entre Mincho y Cano. Así, exportar y vender es el mismo acto de desprenderse de un bien. Comprar e importar es el mismo acto de apropiarse de un bien, de entrar en posesión de él. En el proceso de intercambio, es imposible vender sin comprar o exportar sin importar, pues no sería intercambio. Otro punto incomprendido.

Al principio, todo el intercambio se hizo en la forma de trueque y en cualquier sitio. En la medida que los individuos se fueron

especializando más, se hizo difícil continuar así, y surgió la idea del intercambio organizado, donde todos se reúnen un día determinado, en un lugar específico, para intercambiar bienes. Ese fue el primer concepto de mercado. A partir de este punto, la decisión de especializarse no dependía de la negociación entre individuos específicos; todos utilizaban la información generada en esos mercados rudimentarios para tomar las decisiones.

Con el tiempo surgió el concepto de dinero, aparecieron los intermediarios y afloraron mejores formas de transporte. Los tres propulsaron el intercambio; revolucionaron el comercio, haciéndolo posible en el espacio y en el tiempo, y en forma totalmente impersonal. A pesar de que Mincho y Cano seguían intercambiando banano por café, ya no tenían que verse ni conocerse, ni negociar los términos del intercambio. Este intrincado sistema de E&I es lo que conocemos como el sistema de mercado o, simplemente, como *el mercado*. Obviamente, cuanto más libres sean los individuos para especializarse e intercambiar, más libre es el sistema de E&I, más libre es el mercado, y mayor es la riqueza que se genera. Esta es la razón por la cual muchos somos feroces defensores del libre mercado.

Alrededor del mercado ha existido mucha confusión, tanto en lo conceptual como en lo operacional. Conceptualmente, el sistema de mercado (o el mercado) es la suma de todos aquellos elementos, tangibles e intangibles, que hacen posible el intercambio de bienes y servicios entre individuos; incluyendo, claro está, los bienes intercambiados y los individuos que los intercambian. En lo operativo, el mercado es el uso de una serie de medios –dinero, modos de transporte, compañías o diferentes formas de organización productiva– para llevar a cabo el intercambio de bienes y servicios. La participación de todos estos “facilitadores” ha llegado a confundir a propios y extraños, a tal punto de hacerles perder de vista lo que ocurre realmente: el tradicional y básico intercambio de bienes entre individuos.

Por ejemplo, el uso de varias monedas y la participación de compañías transnacionales opacan el hecho de que muchos trabajadores comunes de Costa Rica intercambian con similares de Estados Unidos bananos por manzanas (es común pensar que se exporta con el fin de generar divisas). Veamos lo que ocurre en realidad. La compañía multinacional (productor de banano Tipo 1) exporta la fruta a EE.UU. y recibe dólares. Luego va al Banco Central, cambia los dólares por colones y paga al trabajador (productor de banano Tipo 2). Este toma su paga, va al supermercado en San José y ahí adquiere manzanas norteamericanas. En ese momento, ocurre la primera mitad del intercambio, pues el dinero que entregó por las manzanas representa sus bananos. Al otro lado, en EE.UU., el trabajador (productor de manzanas Tipo 2) recibe su paga, en dólares, de parte de la empresa manzanera. Luego va al supermercado del pueblo y compra bananos cuyo sello dice *Costa Rica*. En ese momento, se completa el intercambio, pues el dinero que entregó por los bananos representa sus manzanas. Así es como muchos costarricenses y estadounidenses utilizan colones, dólares, camiones, barcos, supermercados, bancos centrales y otros “facilitadores” del comercio para intercambiar bananos por manzanas; y lo hacen por la misma razón de siempre: porque los costarricenses son más productivos que los estadounidenses en el cultivo del banano, y esos norteamericanos, más productivos en el cultivo de la manzana.

Todo el desarrollo del sistema de especialización e intercambio ocurrió al margen de lo que hoy conocemos como fronteras políticas; estas llegaron posteriormente; en muchos casos, cientos y miles de años después. En Latinoamérica, mucho después de la llegada de los españoles, se trazaron líneas en medio de áreas de intercambio natural, cortando el flujo de bienes y servicios entre individuos, y forzando un retroceso hacia menos especialización, menos comercio, menos riqueza. En muchos casos, un intercambio milenario se convirtió, de la noche a la mañana, en comercio internacional, y sujeto a otras reglas.

Esas áreas en las cuales ocurrían especialización e intercambio, las podemos denominar Unidades Económicas Naturales (UEN). Al trazar las líneas políticas, se cortaron muchas UEN y se crearon países, los cuales no son UEN, ni son unidades económicas de ningún tipo. Son solo unidades políticas (a veces, ni eso). Uno de los grandes problemas económicos ha sido el querer convertir a los países en unidades económicas, evitando el intercambio de bienes entre ciudadanos de un país y otro; entre individuos que sí conforman una verdadera UEN.

Magia. El comercio –o más bien, el proceso de E&I– libre y voluntario es mágico de muchas maneras. Primero, multiplica la productividad de los recursos de producción en forma sorprendente, mágica. ¿Cómo? De la manera como lo ilustra el siguiente caso hipotético, pero muy verosímil. Cuando emplea sus recursos en la producción de arroz, un agricultor de Guanacaste, Costa Rica, obtiene 3 toneladas métricas por hectárea (tm/ha); pero cuando utiliza esos mismos recursos para producir, digamos, *ananonis*, lo vende a un estadounidense (lo exporta) y compra en ese país el arroz barato, obtiene 48 tm. El comercio multiplica la productividad de sus recursos por 16 (vea el capítulo 6). Eso es magia. Además de este primer efecto, el comercio pone en marcha un proceso dinámico que logra constantes aumentos de la productividad de los recursos y de la riqueza. Segundo, permite que individuos improductivos, que tienen desventaja con respecto a los demás en la producción de todos los bienes y servicios, participen en el sistema y obtengan riqueza (vea el capítulo 1). Tercero, permite que se lleven a cabo producciones inimaginables e imposibles (de otra manera). Tan inimaginables como producir bananos en Los Andes o aceite de oliva en el trópico húmedo costarricense. Un guacimeño –habitante de esta zona– puede, con sus propios recursos, producir salmón noruego. ¿Cómo? Cultiva buenos bananos, los vende en Noruega y, con el dinero, compra el salmón. En esencia, él produce salmón, algo que no lograría sin el comercio.

Sin el comercio, el individuo estaría condenado a disfrutar únicamente los bienes que él pudiera generar o de sus propios inventos y genialidades. Sin conocimientos de electricidad y electrónica, él no podría disfrutar de la refrigeradora en su cocina, la radio, la televisión. Aun si tuviera esos conocimientos, en autosuficiencia sería muy poco viable la producción de esos artefactos o su uso. No podría disfrutar los grandes libros, ni del conocimiento y las genialidades de otros, tales como Maradona, Pelé, Shakespeare, Bach, Neruda; no podría disfrutar de la belleza de esculturales modelos o cineastas; de la voz privilegiada de excelsos cantantes; de la pintura o el arte de verdaderos genios. Todo esto es posible gracias a la magia del comercio, o sea, del sistema de especialización e intercambio.

El comercio no solo crea riqueza, sino que la distribuye en forma mágica. Ningún otro sistema ni ente –menos un gobierno–, puede lograr una distribución de riqueza tan justa como la que produce el libre intercambio de bienes y servicios entre los seres humanos. El sistema de E&I reparte tan bien la riqueza creada que Bill Gates, por ejemplo, no se apropia ni del 1 por ciento de la riqueza que sus inventos le permite a los demás generar. El 99 por ciento de la riqueza creada a raíz de sus inventos queda distribuida en la sociedad mundial. Esta forma de compartir la riqueza alcanza su máxima expresión cuando todos los individuos pueden actuar en libertad (otro aspecto poco comprendido, el cual se discute en el capítulo 6). En la medida que intervenga un gobierno o cualquier organización mafiosa, las ganancias generadas por el proceso disminuyen y la repartición se hace más desigual; especialmente cuando se interviene con la intención de mejorarla.

Por último, no hay nada mejor que las intrincadas relaciones de cooperación inherentes al sistema de especialización e intercambio libre, para mantener la paz entre individuos y pueblos. Los individuos de pueblos distintos, entrelazados en múltiples relaciones comerciales, jamás recurrirán a la guerra, porque tendrían demasiado que perder. En forma mágica, el comercio es paz (tema del capítulo 9).

Misterio. Además de mágico, el comercio es misterioso, más que todo, por las actitudes inexplicables y los miedos irracionales que ha inspirado en los individuos a través de la historia de la humanidad, desde algunos antiguos griegos que creían que Dios había inventado los mares para mantener separados a los hombres y, por tanto, los barcos no deberían surcarlos con mercancías, hasta algunos delirantes políticos costarricenses que alegan que el libre comercio genera pobreza y que, con el TLC-CAUSA, los estadounidenses se van a llevar toda el agua de Costa Rica.

Veamos algunas de esas actitudes misteriosas. Primera, ¿por qué los mismos individuos que, en el ámbito nacional, practican el libre comercio, cambian de criterio cuando se trata de hacer lo mismo a través de las fronteras? Dentro del país, muchos se especializan en medicina, periodismo, educación, fontanería, agricultura, y truecan sus bienes o servicios por los de otros. El médico trueca sus servicios por los del carnicero, panadero, mecánico o chofer de autobús. Dicho galeno no es a la vez fontanero, mecánico o carnicero. Dentro del país, los bienes fluyen entre distritos, cantones, provincias y regiones en forma constante, porque ningún distrito, cantón o provincia (su gente) produce todo lo que consume. Se especializan e intercambian. En Costa Rica, los josefinos producen café; los limonenses, yuca, bananos. Intercambian. Los norteños producen arroz, melones, carne de res, y los intercambian por cebollas y tomate del Valle Central. Pero cuando se trata del flujo de bienes entre Changuinola, Panamá y Bri Bri, Costa Rica o entre La Cruz, Costa Rica y Granada, Nicaragua, localidades más propensas –que muchas otras de los respectivos países– a formar parte de una unidad económica natural, surgen toda suerte de oposiciones, basadas en argumentos espurios como los siguientes: ese es un comercio desleal o ese comercio arruinará a equis sector nacional, etc. No se dan cuenta de que si un “sector nacional” subsiste con base en evitar que se cree riqueza en otro lugar, ese sector está creando pobreza. Las múltiples explicaciones sobre el porqué de este comportamiento –doctrina de la balanza de pagos, xenofobia– no han sido suficientes para aclarar este misterio (tema de los capítulos 5 y 10).

Otro de los grandes misterios –al menos para mí– es el hecho de que tantos individuos, con muchos estudios y relativamente inteligentes –a juzgar por sus actuaciones en otros campos–, encaran el comercio desde la perspectiva de un proceso de intercambio entre países y no entre individuos, lo cual los lleva a pensar que es legítimo no solo que los gobiernos tengan políticas comerciales o negocien con sus colegas tratados de este tipo, sino que asuman una única posición de país en materia comercial. Esto es exactamente lo que ocurre en los mal llamados tratados de libre comercio (TLC). En ellos, los gobiernos negocian desde una posición de país –TLC: Costa Rica-Canadá, El Salvador-México o Costa Rica-Chile–, como si cada país fuera una unidad monolítica, con una sola posición e interés. Esta tesitura es absolutamente errónea, pues no existe tal unidad. En cada país y para cada bien o servicio existen dos grupos contrapuestos: los productores netos del bien y los consumidores netos. Toda negociación que incremente el precio del bien, favorece a los productores y perjudica a los consumidores, y toda negociación que disminuya el precio, tiene el efecto contrario; por lo tanto, para cada bien o servicio, el negociador solo puede representar a uno de los dos grupos antagónicos –el productor o el consumidor. No puede representar al país (capítulo 11).

El misterio se multiplica cuando nos percatamos de que esta forma de plantear el comercio vuelve todo al revés. Originalmente, los individuos participan en el sistema de E&I con el fin de obtener, con los mismos recursos, mayor cantidad de los bienes que desean consumir, y se especializan en la producción de aquellos bienes que les permiten alcanzar ese objetivo. Por ejemplo, si Juan vive en Guápiles, Limón, Costa Rica y desea consumir manzanas similares a las mejores de los EE.UU., tiene dos opciones: 1) tratar de producirlas en su localidad, en cuyo caso obtendría muy pocas manzanas (quizá nada) y de pésima calidad; o 2) producir guanábanas (o bananos), enviarlas a Bill en Washington, y obtener a cambio muchas manzanas de excelente calidad. Como su objetivo no es producir manzanas, sino consumirlas, Juan opta por la estrategia que le produce más manzanas y de mejor calidad: la segunda.

Pero cuando se plantea el comercio desde la perspectiva de país, el objetivo cambia; se convierte en producir (no consumir) a toda costa muchos bienes que los extranjeros producen con ventaja de costos sobre los productores nacionales. Para lograr este objetivo –el cual constituye una clara violación del principio de E&I y, por tanto, crea pobreza– el gobierno debe utilizar barreras comerciales (aranceles y otras medidas) para evitar que los consumidores (todos productores de otros bienes) tengan acceso a esos productos más baratos y de mejor calidad, procedentes del extranjero. En el caso de las manzanas, el objetivo de Juan sería consumirlas; el del gobierno, que se produzcan –en el país. Por razones obvias, esta divergencia entre los objetivos crea pobreza (tema abordado en el capítulo 10).

Una de las razones por las cuales los gobernantes insisten en que ciertos bienes deben ser producidos localmente –aun si hay que limitar la especialización y el intercambio entre individuos para lograrlo– es la seguridad alimentaria. Según esos políticos *moonlighting* de economistas y economistas *moonlighting* de políticos (en la cultura anglosajona, *to moonlight* es equivalente a realizar un trabajo extra, de tiempo parcial, luego de cumplir sus labores ordinarias), la única forma de asegurar la disponibilidad de ciertos alimentos de consumo básico es produciéndolos, aunque esa producción se lleve a cabo con completa desventaja de costos. Temen que si se depende de extranjeros para la oferta de esos bienes, en cualquier momento esos malvados pueden retirar la oferta o elevar el precio irracionalmente. Es mejor obtener menos, pero seguro. Esta tesitura implica que la única opción del guanacasteco es pobreza con seguridad; él obtendría 3 tm/ha en vez de los 48 (página xii), pero serían seguras. ¿Seguras? ¿Qué pasa cuando sus magras cosechas fallan, como suele ocurrir?

Por dos razones, el libre comercio ofrece una “seguridad alimentaria” infinitamente mayor. Una, porque con las 48 tm/ha, el guanacasteco puede guardar, durante varios años, las 3 que obtendría produciéndolas (o aún más, en forma de producto o de dinero) y todavía tener 45 tm para incrementar su bienestar y el de su familia. Su consumo estaría

más que asegurado. Dos, porque le abre al guanacasteco un abanico de opciones en lo que a la oferta se refiere. Si ocurriera un problema con la cosecha de arroz en EE.UU., él podría recurrir a China, Tailandia, Brasil o a tantos otros para obtener el producto. Esto lo sabe el campesino, por eso, si tuviera la libertad, se especializaría en la producción de aquello que le permita mayor consumo y bienestar. En autosuficiencia, si enfrentara problemas con su cultivo, no tendría adonde recurrir, porque carecería de lo necesario para comprar el arroz —por cierto, más caro debido a las barreras comerciales erigidas para su propia protección. Con 3 tm/ha apenas sobrevive. No le alcanza para ahorrar. Las muertes por hambruna ocurridas en Nicaragua y Honduras, en 2004, fueron causadas por las políticas comerciales que buscan esa rara forma de “seguridad alimentaria”. El individuo en libertad, así sea un campesino, suele ser más inteligente que 100 políticos juntos, en gran medida porque él sí está interesado en el bienestar del campesino; es decir, en el suyo propio.

Existe otra inversión de objetivos igualmente nefasta. Al participar en el comercio, el objetivo del individuo es maximizar las importaciones y minimizar las exportaciones (Max: Imp-Exp) porque esto es lo que le produce el mayor beneficio. En el ejemplo anterior, Juan estaría feliz si Bill le dijera que, debido a un subsidio gubernamental, le va a duplicar la cantidad de manzanas que le envía a cambio de cada tm de banano. Cuanto menos banano tenga que entregar Juan por cada manzana, mejor para él. Pero cuando se plantea el comercio desde la perspectiva de país, el objetivo se transmuta en lo contrario: maximizar las exportaciones y minimizar las importaciones (Max: Exp-Imp). El gobierno cree —y esta es una creencia muy generalizada en la población— que, en términos monetarios, al país le conviene exportar más que lo que importa. Por esta razón, cuando las exportaciones superan las importaciones ($Exp - Imp > 0$) se dice que la balanza comercial es “positiva”, y todo el mundo salta de felicidad. No obstante, esta postura es absolutamente errónea, porque no es el país el que produce, importa o exporta bienes y servicios, sino los individuos que habitan dentro de sus fronteras, y a ellos les conviene exactamente lo contrario. Veamos.

Hemos señalado que el comercio crea bienestar para los involucrados cuando las importaciones superan las exportaciones; cuando la balanza comercial (Imp-Exp), así, a la inversa, es positiva. Esta balanza, sin embargo, no es monetaria. Para calcularla, se miden los bienes exportados en términos de la cantidad de los otros bienes (los importados) que se hubiesen podido producir con los recursos utilizados, y luego se compara con la cantidad de bienes que en efecto se importó. Ilustremos. Cuando Juan (el cantón o el país) usa la cantidad X de recursos para producir arroz, obtiene 5 toneladas métricas (tm); pero cuando dedica esos mismos recursos al banano, lo exporta e importa el arroz, obtiene 50 tm. En este caso $(\text{Imp-Exp}) = (50-5) = 45$. Juan (o el país) exporta el equivalente a 5 tm de arroz, y obtiene, a cambio, 50 tm. Gana 45 tm de arroz. Desde el punto de vista de la generación de bienestar, esta es la única balanza comercial que importa.

El error conceptual se magnifica cuando se evalúa la balanza con un solo “socio”, como suele hacerse. Decir, por ejemplo, que Costa Rica pierde si los ticos compran más que lo que venden a los mexicanos es un craso error. Aun en los erróneos términos monetarios, lo que importa es la contabilidad global. Si en un año determinado, muchos costarricenses compran bienes mexicanos por un valor de \$5 millones, pero los mexicanos no compran bienes producidos aquí, no pasa absolutamente nada, porque en ese año, muchos mexicanos pueden comprar bienes producidos por los estadounidenses, por el mismo monto, y estos venir al país a comprar servicios turísticos por \$5 millones. Y la cuenta global cierra. El supuesto balance negativo de “Costa Rica” con “México” se compensa con el balance positivo de “Costa Rica” con los “Estados Unidos”; de costarricenses con estadounidenses. Es absolutamente necesario que el comercio funcione de este modo para que los seres humanos puedan aprovechar al máximo las ventajas de la especialización y el intercambio.

Ya sabemos por qué escribí este libro; pero no para qué. Lo he escrito para que sirva de fuente de información a todas las personas que hoy se encuentran en un estado de profunda confusión debido

a las tantas opiniones y posiciones encontradas con respecto al comercio en general y, particularmente, a los mal llamados tratados de libre comercio; para que el no especialista en temas comerciales pueda formarse su propia opinión con respecto al comercio y a los tratados comerciales, basada en el conocimiento de los principios básicos; para que muchos de los que se consideran especialistas en el tema tengan la oportunidad de corregir lo mal aprendido; para traer un poco de sensatez y moral a una mesa de discusión (la de cualquier TLC) totalmente plagada de tonterías y conceptos erróneos, y, a la vez, desprovista de cualquier consideración ética o moral; para que los hombres de bien de los países latinoamericanos sepan exactamente el porqué de su pobreza y quiénes son los verdaderos culpables; para destruir mitos y aclarar conceptos; para proveer un marco de referencia, basado en esos principios y conceptos, dentro del cual se debe situar la discusión del tema comercial y los tratados comerciales. También lo he escrito para llenar un vacío. Durante las discusiones intensas del tema comercial, se han obviado los principios y conceptos básicos como punto de referencia o de partida. En este sentido, ha habido un gran vacío, y este libro pretende llenarlo. Finalmente, lo he escrito con el propósito de aguarles la fiesta a la legión de costarricenses y latinoamericanos para quienes no hay nada más gratificante en el mundo que enfrascarse en profundas discusiones sobre temas que desconocen por completo y, por tanto, carecen de un marco de referencia apropiado. ¡Que lo disfruten!

Rigoberto Stewart

AGRADECIMIENTOS

El autor desea agradecer profundamente a Dan Spitzer, Juan Ricardo Fernández, Maribel Herrera, Paul Driessen, Robert Murphy y Julian Alston por sus invaluable comentarios y útiles discusiones, los cuales contribuyeron para mejorar este libro. Le debo mucha gratitud a Ana María Umaña por su abnegado trabajo como correctora de estilo. No obstante lo anterior, el autor asume toda responsabilidad por el contenido del libro y por sus errores y omisiones.

Rigoberto Stewart, Ph.D

PARTE I
PRINCIPIOS Y CONCEPTOS

1

HACIA EL ENTENDIMIENTO DEL SISTEMA GENERADOR DE RIQUEZA

La historia económica de la humanidad está marcada por una serie de eventos trascendentales, de hitos si se quiere. Después de la fase de cazador de animales y recolector de productos vegetales, el hombre se convirtió en sedentario y empezó a producir sus alimentos. Al principio, lo hizo en el marco de la autosuficiencia; es decir, cada unidad (el individuo o su círculo familiar) resolvía por sí sola sus necesidades de consumo. Todo, absolutamente todo, lo que consumía era proveído por la unidad misma. No había aportes de otros individuos. Un día, hace miles de años, el ser humano se dio cuenta de que podía obtener más alimentos para su consumo, si, en vez de ser autosuficiente, se especializaba en la producción de los bienes que producía con ventaja, para luego trocarlos por los que otros producían también en condiciones ventajosas. Este descubrimiento se conoce como el *principio de especialización e intercambio*, y se explica con el siguiente ejemplo.

Juan y Miguel tienen necesidades de consumo de ropa y leche, las cuales resuelven en autosuficiencia. Para simplificar, el insumo básico utilizado son las horas de trabajo. Juan es hábil para la sastrería, pero no para la lechería: hace un pantalón en una hora; pero necesita 10 horas para producir un litro de leche. Miguel es hábil para producir leche, pero no para la sastrería: produce un litro de leche en una hora; pero requiere 10 horas para producir un pantalón. Después de conversar, deciden especializarse, cada uno en la producción del bien para el cual tienen habilidades, e intercambiar su producto por el del otro. En lugar de producir un litro de leche, Juan dedica las 10 horas

a la producción de pantalones; y en lugar de producir un pantalón, Miguel dedica las 10 horas a la producción de leche. De esta manera, en vez de un litro de leche y un pantalón, entre los dos obtienen 10 litros de leche y 10 pantalones. La productividad de esos recursos se multiplica por 10; su consumo también.

Tal como lo evidencia la decisión de Juan y Miguel, el propósito de la especialización e intercambio es lograr, con los mismos recursos, mayor cantidad de bienes para el consumo; objetivo que solo se alcanza si cada uno de los actores se dedica a aquellas actividades productivas para las cuales tiene las mayores habilidades o las mejores condiciones. Si las habilidades fueran invertidas, Miguel produciría pantalones y Juan, leche, porque esa división del trabajo sería la que les provee la mayor cantidad de bienes para el consumo.

El sistema de especialización e intercambio

La especialización de Juan y Miguel es el primer paso. En una segunda instancia, se incorpora Jorge. Juan tiene más habilidad para la sastrería que él y él, más habilidad que Juan para producir arroz. Después de conversar, deciden especializarse e intercambiar: Jorge produce todo el arroz que Juan necesita y éste, toda la ropa que requiere Jorge. Seguidamente, se incorpora el individuo que tiene más condiciones o vocación para producir verduras que para cualquier otra actividad productiva. Él y Juan deciden especializarse e intercambiar: Juan cose toda la ropa del verdulero, y éste le suministra toda la verdura que necesita.

En este punto, Juan deja de producir leche, arroz y verduras, debido a los acuerdos; pero continúa produciendo otros bienes para los cuales no tiene condiciones o habilidades (carne, café). El proceso continúa y, con el tiempo, Juan llega a tener acuerdos con el carnicero, el verdulero, el cafetalero, y muchos otros; hasta especializarse completamente. Solo se dedica a la sastrería, y obtiene todos los

otros bienes que necesita por medio del intercambio. Asimismo, Jorge llega a especializarse en la producción de arroz y a obtener todo lo demás mediante el intercambio; Miguel, el lechero, hace lo mismo. Y así sucesivamente, hasta que se forma un intrincado sistema de interdependencias, en el cual cada individuo se especializa en la producción de uno o pocos bienes o servicios, y obtiene todo lo demás por medio del intercambio con otras personas. Esta red de interdependencias no es más que el *sistema de especialización e intercambio* (SE&I). El intercambio es lo que conocemos como comercio; sin embargo, cualquier calificación del comercio es, en realidad, una calificación de todo el sistema de especialización e intercambio, ya que sin especialización, no hay intercambio.

Durante el proceso que da vida al SE&I, cada incremento de la especialización produce un aumento de la riqueza creada en la comunidad que conforman los participantes (la riqueza social); es decir, produce un aumento de la cantidad de bienes y servicios (b&s) que se logra disponer para el consumo (esta es la definición de riqueza). Para cuantificar esa riqueza creada, es necesario expresar cada unidad de los bienes y servicios producidos, en términos de unidades equivalentes de un bien base (las denominamos ue). Al final del proceso de especialización, la riqueza creada por todos los involucrados llega a ser varias veces mayor que la generada en autosuficiencia, con los mismos recursos. El cuadro 1 presenta un ejemplo hipotético de ese proceso. Cada vez que un nuevo actor ingresa en el sistema con mejores soluciones para las necesidades de consumo, aumentan la especialización y la riqueza creada con los mismos recursos. Cada vez que ingresa un actor de otra comunidad (puede ser de otra provincia u otro país), sucede lo mismo en la comunidad original: mayor especialización y un incremento de la riqueza generada con los mismos recursos. En el ejemplo hipotético del cuadro, al final del proceso, la comunidad original llega a generar mil veces más riqueza que la generada, con los mismos recursos, en autosuficiencia.

Cuadro 1. Riqueza generada mediante la especialización

Especialización	Riqueza en UE
Autosuficiencia	1.000
1ª Especialización	1.500
2ª Especialización	2.000
3ª Especialización	3.000
4ª Especialización	5.000
100ª Especialización	400.000
Ingreso de actores del país #2	600.000
Ingreso de actores del país #3	1.000.000

Características del sistema

Entre muchas otras, el sistema de especialización e intercambio tiene tres características que merecen ser destacadas: su motor es el consumo, hay una gran interdependencia entre individuos y trasciende cualquier noción de frontera política. Primero, la solución de necesidades de consumo es lo que mueve todo el sistema. Por esta razón, una actividad productiva genera riqueza solo cuando su producto resuelve una necesidad de consumo. Si no hubiera tales necesidades, el sistema no existiría. Segundo, como todos los individuos están interrelacionados y son interdependientes, cualquier evento que afecte a uno tendrá un efecto de oleada a través de todo el sistema, con repercusiones para muchos, si no todos los demás actores.

Tercero, el principio de especialización e intercambio —practicado, ante todo, por individuos con base en sus circunstancias— antecede y trasciende cualquier límite político. Estos límites surgieron cientos

y miles de años después de su descubrimiento y aplicación, solo para causar enormes retrocesos en cuanto a la creación de riqueza. ¿Por qué retrocesos? Porque, los países, en ningún sentido son unidades económicas, menos en el sentido comercial. Durante cientos o miles de años antes del descubrimiento de América, la gente del lado norte del río Sixaola intercambió sus bienes, libremente, con individuos del lado sur. Mucho después de la llegada de los españoles, se decidió que el río sería el límite entre Costa Rica, la unidad política del lado norte, y Panamá, la unidad política del lado sur. A partir de entonces, se prohibió el libre intercambio entre esas personas, aduciendo que lo que ellos practicaron durante tantos siglos se convirtió en comercio internacional. El indígena de Brí Brí tenía luz verde de las autoridades para intercambiar bienes con su compatriota de Liberia, quien se encontraba a unos 400 km de distancia, pero no para intercambiar con su primo, quien estaba al otro lado del río, a 0,2 km. Ese “bribriceño” tiene un ligamen económico natural con el ahora panameño, porque le resulta beneficioso intercambiar con él; no lo tiene con el liberiano, porque no les resulta beneficioso ningún intercambio. La unidad económica natural de los costarricenses de Brí Brí —definida como el área en la cual ocurre especialización e intercambio en forma natural y espontánea— incluye, para ciertos bienes, partes de Panamá y excluye una gran parte de Costa Rica¹. El prohibir, encarecer o dificultar el comercio entre individuos de su misma unidad económica natural es evitar o limitar la creación de riqueza a través de la especialización y el intercambio.

¹ Muchos son los factores que determinan un área económica natural. Uno de ellos es el costo de transporte. Para ciertos bienes y servicios, la unidad económica natural no se limita a áreas continuas o cercanas; pueden llegar a ser tan grandes como un continente o cubrir el mundo entero.

Propulsores del comercio

En el mundo real existen millones de Pedros y Juanes, y miles de bienes y servicios por intercambiar, lo que hace imposible que cada individuo busque una contraparte para explorar la posibilidad de especializarse e intercambiar con ella. Si esa fuera la única opción, el ser humano no se apartaría mucho de los bajísimos estándares de vida ligados a la autosuficiencia. Afortunadamente, esta no ha sido la única opción. Hace muchos siglos, el hombre descubrió dos conceptos extraordinarios: el mercado y el dinero, los cuales hicieron posible la especialización y el intercambio sin la necesidad de negociar individualmente.

El mercado

En su concepción más básica, el mercado consiste en la concurrencia de dos o más individuos a un sitio determinado para intercambiar sus bienes. En días y horas preestablecidas, se reúnen en el lugar, buscan a los interesados en sus productos (y viceversa), realizan el intercambio y regresan a su casa. Esta forma primitiva de llevar a cabo el intercambio fue un gran avance con respecto a la forma anterior; sin embargo, el proceso de llevar los productos a un sitio predeterminado e intercambiarlos, en forma de trueque, el mismo día, constituía un freno a mayores avances del comercio, es decir, del sistema de especialización e intercambio.

El siguiente gran avance, como veremos, llegó con el descubrimiento del dinero. Este redujo drásticamente los costos del intercambio y, entre otros aportes, permitió diferir, en el tiempo y el espacio, el intercambio de bienes y servicios; lo que equivale a una modificación del concepto o forma original de mercado. Con el tiempo y el surgimiento de otros impulsores del comercio —tales como los intermediarios, diferentes modos de transporte, la refrigeración, y compañías o distintas formas de organización productiva— la idea del

mercado que incluye un lugar físico se tornó obsoleta. El mercado se amplió a través de territorios y del tiempo para volverse casi virtual. Un pescador noruego de salmón y un turrialbeño (de Costa Rica) que consume salmón noruego forman parte del mismo mercado.

Asimismo, el mercado no es un mecanismo o un medio para lograr las funciones económicas básicas que deben llevarse a cabo en cualquier sociedad. No. La intrincada red de relaciones que va surgiendo del proceso de intercambio, el marco institucional, es lo que constituye el mercado. Es decir, el mercado es la personificación institucional del proceso de intercambio voluntario en el cual se involucran individuos según sus varios roles. Por esta razón, no puede ser sustituido por el Estado o cualquier otro ente. La disyuntiva: Estado o mercado, que suele plantearse, no tiene sentido.

El dinero

Como forma de intercambio, el trueque continuó hasta que el hombre descubrió el concepto del dinero, el cual, como medio de intercambio, redujo drásticamente los costos de transacción (costos de intercambio) y revolucionó el comercio de muchas maneras. Primero, eliminó la necesidad de una correspondencia entre los deseos de los individuos que participan en un intercambio. Antes del dinero, Juan y Miguel intercambiaban bienes solo si Miguel quería el pantalón de Juan y éste, la leche de Miguel. Con el dinero, Miguel podía comprar los pantalones de Juan aun si éste no deseaba leche. En efecto, Juan podía vender todos sus pantalones a Miguel y, con el dinero, adquirir de otras personas (comprar) todos los bienes que deseaba consumir.

Segundo, y como consecuencia de lo anterior, eliminó la necesidad de los balances contables entre las partes de un intercambio. El balance contable se daba entre todos los participantes, pero no entre dos individuos. Juan podía vender pantalones a Miguel (por \$100);

éste, \$100 de leche a Patricio; y éste, \$100 de arroz a Juan, sin que ocurriera un desequilibrio contable. A escala regional o de país, el balance contable también perdió todo sentido. Juan, costarricense, podía vender su bien Z a un mexicano y comprar el bien X a un estadounidense, sin que se perdiera lo básico del principio de especialización e intercambio. La contabilidad entre individuos específicos, regiones o países no tiene por qué balancearse.²

Tercero, el dinero permitió diferir en el tiempo y en el espacio parte del intercambio de bienes y servicios. Juan podía vender todos sus pantalones el día jueves en el mercado A, y adquirir los bienes que deseaba consumir, otro día y hasta en otro mercado. Lo que no varió fue la necesidad de contacto entre las partes de un intercambio. Juan todavía tenía que relacionarse con Miguel al vender los pantalones, y con Patricio al comprar el arroz.

El intermediario

El dinero también estimuló la llegada de otro elemento propulsor del comercio o la especialización e intercambio: el *intermediario*. Este profundizó aun más los cambios en la forma de llevar a cabo el intercambio de bienes y servicios. Primero, cambió el concepto de mercado. Los individuos ya no tenían que acudir a un sitio determinado en días preestablecidos para intercambiar sus bienes; podían vender su producto al intermediario en cualquier momento y en el lugar donde este se encontraba. Y podían comprar los bienes deseados de la misma manera. En este sentido, el intermediario facilitó aun más la distribución del intercambio en el tiempo y el espacio. Segundo, eliminó la necesidad del contacto directo entre los

2 Este punto es de fundamental importancia, porque una de las concepciones erróneas del comercio es que cuando el intercambio entre dos países (en realidad, es entre individuos de dos países) no se equipara, el que vende más o compra menos resulta favorecido. Nada más lejos de la verdad.

que intercambiaban sus bienes. Ahora, Juan podía vender su producto al intermediario A y comprar lo deseado al mismo intermediario o al intermediario B. Ya no necesitaba tener contacto con las personas que finalmente consumían sus bienes, ni con aquellos cuyos bienes él consumía.

Además de lo ya expuesto, el intermediario llegó para desempeñar otros dos roles que son esenciales para que el sistema cree riqueza. Uno, provee información de precios; información que los individuos necesitan para decidir en qué actividades especializarse y cuánto de cada bien producir y consumir. El precio de un bien ya no es el resultado de la negociación entre dos individuos (Juan y Miguel), sino de múltiples, hasta cientos o miles. Dos, brinda el servicio de almacenamiento, el cual le provee gran flexibilidad a los individuos para completar sus intercambios. En lugar de adquirir toda la leche de un mes, Juan puede acudir al intermediario con una periodicidad más corta; hasta de un día.

Generador de riqueza. En el Tercer Mundo, aún hoy existe la convicción plena de que los intermediarios son un factor de pobreza. Por esta razón, los políticos, intelectuales, gobernantes, entre otros, los detestan y tratan de eliminarlos. Pero, como hemos visto, el asunto es a la inversa: el intermediario no solo facilita la generación de riqueza; la produce. Él es un generador de riqueza, porque toma un bien en un estado equis y lo transforma; le agrega valor. La manera de hacerlo depende del tipo de intermediario. La más básica es la modificación del bien en el tiempo y el espacio. El transportista que lleva un producto del punto A al punto B, solo lo modifica en el espacio. La cadena de supermercados transporta el bien a su sitio de venta y lo almacenan con el fin de que esté siempre disponible para el consumidor. El bar que sirve una cerveza, no solo la modifica en el tiempo y espacio, le agrega otros elementos que aumentan su valor, tales como el ambiente y el servicio. El restaurante va aun más lejos en sus modificaciones.

Se puede ir inclusive más lejos y asegurar que, como la mayor parte de la riqueza (¿el 95 por ciento o más?) se genera a través del proceso de intercambio, los intermediarios son responsables por casi toda la riqueza creada en el sistema de especialización e intercambio. En dicho sistema, los bienes son producidos por aquellos que los hacen mejor y, luego, se transfieren a los individuos que los valoran mejor. Es en ese proceso de transferencia donde se crea la riqueza. Dicho de otra manera, la riqueza no la constituye lo que se produce, sino lo que se consume; y, como casi todo el consumo de bienes y servicios se lleva a cabo después del intercambio, se concluye que la mayor parte de la riqueza se genera a través de ese proceso, y no mediante la producción.

Ilustrémoslo con un ejemplo. Este es el caso de tres individuos. Fernando tiene en su haber 90 kg de frijol; Carlos, 90 kg de carne, y Alberto, 90 kg de arroz. Esto es lo único que tienen, y se supone que cada uno obtuvo lo suyo por medio de la producción. Obviamente, no es muy agradable ni nutritivo comer solo arroz, carne o frijol; de ahí que el intercambio de un bien por otro mejoraría notablemente el bienestar de cada uno de ellos. Para simplificar (ignoremos los cambios marginales), diremos que cada uno de los tres daría 5 kg de su producto por cada kg de uno de los otros dos bienes. Después de negociar, sin embargo, acuerdan, en cada caso, intercambiar un kg de arroz por un kg de frijol; un kg de carne por un kg de arroz; y un kg de frijol por un kg de carne. Así, Carlos entrega 30 kg de carne por 30 kg de arroz, y 30 kg de carne por 30 kg de frijol; Fernando entrega 30 kg de frijol por 30 kg de arroz.

Después de los intercambios, cada uno termina con 30 kg de arroz, carne y frijol. Veamos cómo cambia su riqueza. Antes del intercambio, Fernando tenía solo 90 kg de frijol. Después, tiene el equivalente a 330 kg de frijol; porque, para él, los 30 de carne equivalen 150 kg de frijol (él estaba dispuesto a dar 5 kg de frijol por cada kg de carne); lo mismo sucede con los 30 kg de arroz. Los casos de Carlos y Alberto son exactamente iguales. Carlos termina con el equivalente a 330 kg

de carne, y Alberto, con el equivalente a 330 kg de arroz. Con solo el intercambio, la riqueza de cada uno se multiplicó por 3,67; y la riqueza total (suma de los tres), por 11. La producción generó una cantidad de riqueza X; el intercambio la multiplicó por 11.

Otros propulsores

El concepto de mercado, el dinero y los intermediarios no fueron los únicos propulsores de la especialización e intercambio. Hubo otros. Ente ellos, los diferentes medios de transporte que fueron surgiendo (carruajes, barcos, trenes, automóviles, aviones), la refrigeración, los medios de comunicación (periódicos, telégrafo, radio, teléfono, televisión), y las diferentes formas de organización productiva. Entre estas últimas cabe destacar la empresa, la cual surge de esa constante búsqueda de mejores formas de generar riqueza con los mismos recursos. El organizar la producción de bienes y servicios de esta manera, en lugar de la producción llevada a cabo por individuos separadamente, reduce infinitamente los costos de transacción y, a través de la división del trabajo, incrementa, de la misma manera, la productividad de los recursos. Es decir, la productividad de los recursos se multiplica con la especialización en diferentes actividades y también con la especialización dentro de una misma actividad. Esta última división del trabajo implica que todos los involucrados en una empresa –trabajadores comunes, gerentes, accionistas o dueños– son productores del bien o servicio que sale de ella.

Dinámica de la generación de riqueza

Todo sistema o sub-sistema de especialización e intercambio cuenta con solo dos mecanismos para incrementar la riqueza creada con los mismos recursos: 1) el ingreso de nuevos actores con mejores soluciones para las necesidades de consumo de los participantes³; y 2) el descubrimiento, por parte de los viejos participantes, de esas mejores soluciones. No hay más. Ambos mecanismos citados

3 Esto ocurre, por ejemplo, cuando el gobierno de un país elimina las barreras comerciales.

tienen la misma dinámica: la nueva (y mejor) solución para una necesidad de consumo desplaza a la vieja; los proveedores de la vieja solución deben cambiar de actividad o igualar a la nueva. Esta es una condición *sine qua non* para la creación de riqueza. Así ha sido desde que el hombre descubrió el principio de especialización e intercambio y así seguirá hasta el fin de los tiempos. En el ejemplo presentado inicialmente, se observa que para incrementar la riqueza creada con los mismos recursos, Juan debe dejar de producir leche porque Miguel resuelve mejor esa necesidad de consumo de los dos; y Miguel debe dejar de producir pantalones porque Juan resuelve mejor esa necesidad de ambos. Las dos nuevas y mejores soluciones desplazan a las viejas. Si Juan insistiera en producir leche, o Miguel, en producir pantalones (o si un tercero los obligara a hacerlo) no habría incremento de la riqueza creada con los mismos recursos, porque no surgirían esas mejores soluciones para las necesidades de consumo. Nótese que los individuos tienen necesidades de consumo de ciertos bienes, pero no una necesidad de producción de ningún bien en particular.

El derecho de propiedad: factor fundamental para la creación de riqueza

Para que el sistema de especialización e intercambio cree la máxima cantidad de riqueza –y se distribuya de la mejor manera entre los participantes–, es necesario el respeto absoluto del *derecho de propiedad* de todos los participantes. Por propiedad entendemos todos los factores de producción (materiales o intelectuales) utilizados en el proceso de especialización, y todos los bienes y servicios producidos e intercambiados. Por *derecho de propiedad* entendemos la facultad que tiene cada individuo para disponer de su propiedad de la manera que prefiera. Este derecho le da absoluta libertad para decidir qué producir, con quién intercambiar y en qué términos. Por consiguiente, un verdadero régimen de derecho de propiedad es, a su vez, un

régimen de absoluta libertad comercial —libertad para intercambiar bienes y servicios, tanto con nacionales como con extranjeros.

Cualquier limitación del intercambio de bienes (o sea, del comercio) implica una negación del derecho de propiedad y, necesariamente, una reducción de los beneficios derivados de la especialización e intercambio, pues la limitación excluye mejores formas de satisfacer algunas necesidades de consumo de quienes participan en el sistema. Igualmente, cuanto menos segura sea la propiedad —porque las leyes o el poder no la protegen— menor será su capacidad (y su uso) para producir bienes y servicios; y cuanto menos definido esté el derecho sobre los bienes y servicios, más difícil será su intercambio.

El respeto absoluto del derecho de propiedad implica que las relaciones entre los que participan en el sistema de especialización e intercambio tienen que ser estrictamente voluntarias. No debe haber uso de la fuerza ni del engaño. Nadie debe impedir que el individuo A satisfaga las necesidades de consumo del individuo B, bajo los términos que ellos convengan. La quintaesencia de este requisito es la competencia. Cuando dos o más individuos desean satisfacer alguna necesidad de consumo de otros participantes —lo que es usual y deseable en el sistema—, la única vía aceptable para dirimir el “conflicto” es la competencia entre ellos, y la libre elección de todos los demás.

Relaciones voluntarias

Fundamentalmente, solo existen dos maneras de coordinar las actividades económicas de millones de personas. Una de ellas es la dirección central que involucra el uso de la coerción —la técnica del ejército y del moderno Estado totalitario. La otra es la cooperación voluntaria de los individuos —la técnica del mercado. **Milton Friedman**

Cuando las relaciones entre los participantes no son voluntarias, la riqueza individual y la riqueza social generadas se contraponen. En efecto, existen dos tipos de actividades económicas que generan riqueza privada: las que generan riqueza para los demás participantes en el sistema de especialización e intercambio (SE&I), o sea, riqueza social; y las que causan pérdidas a la sociedad. Todo depende del grado en que se respete el derecho de propiedad.

Cuando un ladrón le arrebató a alguien \$1.000 a punta de pistola, ocurre una transferencia pura de bienes de la víctima al delincuente. Este obtiene utilidades privadas (la víctima pierde bienes valorados en \$1.000, pues no hubo intercambio); pero su acción delictiva genera pérdidas para la sociedad como un todo, mediante dos efectos. Primero, los bienes que el ladrón debió dar a cambio de los \$1.000 no ingresan en el SE&I. Segundo, este saldo negativo se multiplica al manifestarse a través de todo el sistema. ¿Cómo? A la víctima del asalto le quedan \$1.000 menos para dar a cambio de otros bienes, lo cual equivale a una reducción de la productividad de sus recursos. Esta merma la obliga a ofrecer menos de su producto por cada unidad de otros bienes (digamos, del Grupo A), lo cual afecta negativamente a los proveedores de los bienes de este grupo. Estos, a su vez, se ven obligados a ofrecer menos de su producto a cambio de cada unidad de los bienes del Grupo C, por el mismo efecto sobre su productividad; y así sucesivamente. El resultado final es una pérdida de riqueza equivalente a varios miles de dólares. Este efecto multiplicador es lo que hace que el respeto absoluto del derecho de propiedad (o las relaciones estrictamente voluntarias) sea tan crucial para la creación de riqueza.

Este resultado no depende de quién sea el agresor. Cuando el Estado usa su fuerza para obligar a cualquier participante en el sistema a utilizar su propiedad de manera distinta (o darle otro valor) del uso que él le daría en libertad (v.gr., impuestos, fijación de precios o erección de barreras comerciales), el resultado no difiere en nada del asalto a mano armada: unos pocos (los que son favorecidos) se

enriquecen mediante transferencias, y el grueso de la sociedad se empobrece a través de los efectos ya descritos.

Ilustrémoslo con el mismo ejemplo presentado en la sección sobre el intermediario. En él, la multiplicación de la riqueza por 11 se dio con un término de intercambio voluntario de un kg por un kg para todos los bienes. Ahora, supongamos que para “favorecer” al productor de carne, al gobierno fija los términos siguientes: 10 kg de arroz por kg de carne; 5 kg de frijol por kg de carne, y 3 kg de arroz por kg de frijol. ¿Cuáles serían los resultados?

Como el dueño del arroz solo estaba dispuesto a dar 5 kg de arroz por cada kg de carne, no se intercambia arroz por carne. En el caso del frijol, como Fernando estaba dispuesto a dar 5 kg por cada kg de carne, termina por intercambiar 30 kg de frijol por 6 kg de carne. Y Alberto intercambia 30 kg de arroz por 10 kg de frijol. Así, después del intercambio, Alberto se queda con 60 kg de arroz y 10 kg de frijol; lo cual equivale a 110 kg de arroz. Carlos se queda con 30 kg de frijol y 84 kg de carne; todo lo cual equivale a 234 kg de carne (150 + 84). Fernando se queda con 6 kg de carne, 50 kg de frijol y 30 kg de arroz; todo lo cual equivale a 230 kg de frijol. En los tres casos, la riqueza se reduce con respecto a la situación original; o sea, la de no intervención. El que más pierde es Alberto.

Ahora, supongamos que al ver los pobres resultados, el gobierno recapacita y fija los siguientes términos: 5 kg de arroz por kg de carne; 3 kg de frijol por kg de carne, y 2 kg de arroz por kg de frijol. Así, Alberto intercambia 20 kg de arroz por 4 kg de carne; Fernando intercambia 18 kg de frijol por 6 kg de carne; y Alberto entrega 20 kg de arroz por 10 kg de frijol. Después de estos intercambios, Alberto se queda con 50 kg de arroz, 10 kg de frijol y 4 kg de carne; todo lo cual equivale a 120 kg de arroz. Su riqueza mejora con respecto a la intervención uno. Carlos se queda con: 18 kg de frijol, 20 kg de arroz y 80 kg de carne; todo lo cual equivale a 270 kg de carne (90 + 100 + 80). Su riqueza mejora con respecto a la intervención uno. Fernando

se queda con 6 kg de carne, 62 kg de frijol y 20 kg de arroz; todo lo cual equivale a 192 kg de frijol. Su riqueza empeora con respecto a la intervención uno. En los tres casos, la riqueza se reduce con respecto a la situación de no intervención.

Competencia

La competencia es fundamental para la creación de riqueza porque, sin ella, no funcionan los dos mecanismos con que cuenta el sistema de especialización e intercambio para incrementar la riqueza creada con los mismos recursos —mejores soluciones para las necesidades de consumo aportadas por nuevos y viejos actores. Además, estimula el flujo de información, un ingrediente indispensable para la creación de riqueza.

Nuevos actores. La competencia permite el ingreso de nuevos actores en el sistema con mejores soluciones para las necesidades de consumo. Sin libre competencia, ese ingreso queda vedado. La veda puede tomar la forma de exclusión de extranjeros mediante barreras arancelarias y no arancelarias; o de exclusión de todos los demás actores, bien sean nacionales o extranjeros, a través de la monopolización de ciertas actividades (v.gr. los monopolios estatales). Hasta ahora (año 2006), por ley, nadie puede ingresar en el sistema de especialización e intercambio para ofrecer a los costarricenses mejores soluciones para sus necesidades de consumo de servicios de telecomunicaciones o de seguros. La consecuencia de esta restricción gubernamental es una menor generación de riqueza en el país.

Estímulo creativo. La competencia sirve de estímulo para que cada participante en el SE&I busque, sin cesar, mejores formas de satisfacer las necesidades de consumo de los demás. Cuando hay competencia (y preferiblemente mucha) los empresarios tienen que llevar a cabo esta búsqueda para poder sobrevivir. Si no lo hacen, sus competidores lo harán y encontrarán esas mejores soluciones, en

beneficio de los consumidores del bien o servicio. Sin competencia, en cambio, el consumidor se convierte en rehén del único proveedor del bien o servicio, pues éste no tiene que procurar mejores soluciones para poder subsistir. Debemos señalar que esto es cierto únicamente cuando la competencia es impedida mediante medidas gubernamentales.

Información. La información es como la sangre del sistema de especialización e intercambio, y la competencia estimula su flujo. El sistema es como un rompecabezas compuesto por miles de figuras de distintas formas o contornos, cada una de las cuales encaja perfectamente solo con una de las otras (su pieza gemela); con cada una de las demás encaja con distintos grados de imperfección. En el sistema, cada actor es una de esas piezas, y su pieza gemela es aquella persona que le provee la mejor solución para su necesidad de consumo de un determinado bien o servicio. Cuanta más información haya, mayor es la probabilidad de que cada pieza encuentre su pieza gemela; es decir, mayor es la probabilidad de que el rompecabezas se arme con un alto grado de perfección. Cuanto mejor se conforme el rompecabezas (o mayor sea el grado de perfección al armarlo), mayor es la riqueza creada. Esto es así porque cada actor encuentra la mejor solución para cada una de sus necesidades de consumo, o se acerca a ella. Si el grado de perfección logrado es del 20 por ciento, entonces el sistema generará solo el 20 por ciento de la riqueza que podría generar. Ahora, la forma de cada pieza no es fija, sino que cambia constantemente. Por tanto, cada una de las piezas debe buscar continuamente su gemela; el rompecabezas debe ser rearmado constantemente. Si la pieza A encaja perfectamente con la B en determinado momento, es probable que en otro momento encaje perfectamente con la Z, y muy imperfectamente con la B.

Las reglas del juego

Infortunadamente, no todos los seres humanos respetan el derecho de propiedad de los demás o se limitan a las relaciones voluntarias. Siempre ha habido y habrá individuos dispuestos a arrebatar la propiedad de otros, en vez de participar en el intercambio voluntario. Entre ellos se encuentran los ladrones, estafadores, esclavizadores y asesinos; todos los cuales pueden hacer disminuir significativamente la capacidad del sistema de especialización e intercambio para generar riqueza. ¿Qué hacer para remediar este problema y asegurar la máxima creación de riqueza? Ante todo, establecer reglas del juego que protejan y aseguren el derecho de propiedad de todos los individuos y, obviamente, los mecanismos para hacerlas cumplir, además de los criterios de justicia por aplicar cuando sean violadas.

¿Cómo establecerlas? A través de la historia, las distintas sociedades han encontrado sus propias fórmulas para hacerlo. Por ejemplo, toda la estructura de la Ley Mercantil (Merchant Law), en la Inglaterra medieval, se desarrolló en las cortes mercantiles privadas, las cuales eran esencialmente árbitros voluntarios. La estructura completa de la ley del mar, de embarque, de salvamento, etcétera (Ley Marítima o Admiralty Law), fue desarrollada de igual forma. Además, el grueso de la ley Anglo-Sajona, la justificadamente célebre *Common Law*, fue desarrollada a través de los siglos por jueces en competencia, aplicando principios consagrados en lugar de cambiantes decretos del Estado. Estos principios no fueron establecidos arbitrariamente por ningún rey o cuerpo legislativo; más bien, crecieron o se desarrollaron tras muchos siglos de aplicar principios racionales a los casos que se les presentaban. Los jueces del *Common Law* funcionaban en gran medida como árbitros privados, como expertos de la ley a los cuales acudía la gente con sus disputas. No había ninguna Suprema Corte, impuesta caprichosamente, cuya decisión fuera vinculante. La gloria de su desarrollo a lo largo de centurias es testimonio del éxito de la *Common Law*.

En América Latina, las cosas han sido totalmente distintas. Por legado histórico, el Estado se apropió del derecho de fijar las reglas del juego y hacerlas cumplir; pero ese ente nunca ha guardado mayor estima por el derecho de propiedad. Debemos recordar cómo empezó todo en esta parte del mundo. Cuando llegaron los conquistadores, lo primero que hicieron fue dirigirse a los nativos que salieron a su encuentro para informarles de que todo lo que se veía ahí, y hasta lo que no se veía, era del Rey, ellos incluidos. Ahí mismo se esfumó toda noción del derecho de propiedad. El individuo dejó de ser propietario de sí mismo, pues pasó a pertenecer al Rey; también perdió el derecho de propiedad sobre la tierra y su fruto. Ese fue el punto de partida; y hasta ahora se ha avanzado muy poco, pues aún persiste un profundo desprecio por ese derecho humano. Hoy, en lugar de proteger el derecho de propiedad, el conjunto de leyes, normas y decretos que configuran la política del Estado en materia de intercambio de bienes y servicios (las reglas del juego), lo violan o propician su violación por parte del Estado. He aquí el dilema latinoamericano de la creación de riqueza: el respeto absoluto del derecho de propiedad de todos es requisito fundamental para la creación de riqueza a través del sistema de especialización e intercambio; el Estado se ha arrogado el derecho de fijar las reglas del juego que han de prevalecer en el sistema; pero los gobernantes manifiestan un profundo desdén por el derecho de propiedad de los habitantes.

En *Raíces de Pobreza*, Guillermo Yeatts (2000) señala: “Nuestro infortunio se debe a que las reglas del juego de la España medieval fueron trasplantadas al Nuevo Mundo y generaron una América estamental en lo social, monopólica en lo religioso, rentística en lo fiscal y corporativa en lo económico. Más de cinco siglos después de su descubrimiento, América Latina no ha podido escapar de las garras de las perversas reglas de la España medieval y de su crónica pobreza, y continúa siendo una sociedad de distribución y no de creación de riquezas.” (...) “En la América anglosajona prevalecieron instituciones formales (leyes y normas positivas) e informales (hábitos, costumbres, valores morales y religiosos, etc.) que

liberaron creativamente las energías de los individuos, favoreciendo la creación de riqueza en un marco de competencia, el respeto por la libertad individual y la propiedad privada, la ganancia empresaria, el gobierno limitado, el funcionamiento de la justicia y el respeto por los contratos y las leyes. Mientras tanto, en América Latina las reglas del juego orientaron las energías de sus mejores hombres hacia la obtención de prebendas, privilegios, mercados cautivos, restricciones a la competencia, empleos públicos, etc., que llevaron a la sociedad a un estado de esclerosis productiva permanente.”

Conceptos clave

Los siguientes puntos o conceptos, extraídos, en parte, de esta discusión del sistema generador de riqueza, serán claves para la discusión de los temas y comprensión de los planteamientos que surgirán a lo largo de los siguientes capítulos.

- En el sistema de especialización e intercambio, la especialización no es otra cosa que la división del trabajo que tanto enfatizó Adam Smith en su *Riqueza de Naciones*. En nuestro ejemplo, Juan y Miguel deciden dividirse el trabajo en lugar de realizar cada uno las mismas tareas. Juan hace el trabajo de producir pantalones y Miguel, el de producir leche. La división del trabajo surge inicialmente por una ventaja de costos que es estática; pero el proceso de especialización e intercambio es dinámico. La ventaja inicial puede variar en cualquier dirección; aunque es muy probable que se profundice debido a que la productividad de los individuos que se especializan en ciertas actividades suele aumentar con el tiempo. La dedicación exclusiva les permite ir descubriendo, continuamente, mejores formas de hacer lo que hacen.
- El comercio o intercambio de bienes y servicios consta de dos acciones: vender y comprar. Miguel y Juan intercambian leche y pantalones: Miguel le vende leche a Juan y le compra

pantalones; Juan le vende pantalones a Miguel y le compra leche. En el proceso de intercambio es imposible vender sin comprar, pues no sería intercambio.

- Para cada unidad económica, vender y exportar son equivalentes; se refieren a desprenderse de un bien. Asimismo, comprar e importar son equivalentes; se refieren a adquirir un bien. Tradicionalmente, los términos exportar e importar se refieren a vender o comprar fuera del país porque tácitamente se considera que la unidad económica es el país; pero no es así. En el proceso de intercambio es imposible exportar sin importar, pues no sería intercambio.
- El propósito de la especialización e intercambio es lograr, con los mismos recursos, mayor cantidad de bienes para el consumo. El objetivo no es producir ningún bien en particular, sino maximizar la riqueza generada con una cantidad equis de recursos. Si las habilidades fueran invertidas, Juan produciría leche y Miguel pantalones, porque esa división del trabajo es la que les proveería más bienes para el consumo; es la que maximizaría la riqueza generada con sus limitados recursos.
- Si bien el comercio es equivalente al intercambio, en realidad representa a todo el sistema de especialización e intercambio, porque sin especialización, no habría intercambio.
- El intercambio (el comercio) siempre beneficia a las partes involucradas; de otra manera, no se llevaría a cabo.
- El comercio siempre crea riqueza, porque el proceso de especialización e intercambio siempre incrementa la cantidad de bienes disponibles para el consumo (la riqueza). Cuanto más libre sea el régimen comercial, mayor es la especialización; y cuanto mayor sea la especialización, mayor es la productividad de los recursos; y cuanto mayor sea esta productividad, mayor es la riqueza creada; ergo, *el libre comercio siempre crea riqueza*.
- En un régimen de propiedad privada, los individuos son quienes se especializan, producen, intercambian bienes y

servicios, y consumen. Los países no producen, ni importan, ni exportan, ni consumen bienes y servicios.

- Desde el punto de vista comercial, se puede definir la unidad económica (para un determinado bien) como el espacio, no necesariamente continuo, en el cual ocurre especialización e intercambio en forma natural y espontánea. Con base en esta definición, un país, salvo rarísimas excepciones, no constituye una unidad económica. Esta es la razón por la cual sus políticas económicas, en especial, las comerciales, suelen tener efectos negativos.
- El uso de fronteras políticas para dividir, artificialmente, las unidades económicas naturales genera pobreza, porque limitan la especialización y el intercambio.
- El dinero, los distintos modos de transporte, los establecimientos comerciales, los servicios bancarios y muchas otras actividades, son medios que facilitan el intercambio de bienes y servicios entre individuos.
- Siempre que haya dos o más personas dispuestas a intercambiar dos o más bienes o servicios, siguiendo ciertos lineamientos, existe un mercado; y este no puede ser sustituido por el Estado o ningún otro ente, porque los seres humanos son insustituibles. El mercado es tan humano como los individuos que lo constituyen.

Debemos tener presentes estos conceptos porque, como veremos durante nuestro transitar por los siguientes capítulos, la sabiduría convencional suele indicar lo contrario: que los países son los que comercian; que la riqueza se genera más que todo mediante la producción y no por el intercambio; que exportar es beneficioso, pero importar no lo es; que se exporta con el fin de obtener divisas; que el libre comercio crea pobreza; que se debe producir lo que se consume; y muchas joyas más. Pasemos a analizar, sin mayor dilación, algunas de estas concepciones erróneas.

ANEXO

EL CONCEPTO DE LAS VENTAJAS

Las ventajas surgen del hecho de que algunas circunstancias –tales como la ubicación geográfica, clima, calidad de suelo, habilidad individual, interés, conocimientos, actitud y preferencias– varían mucho de un individuo a otro y a través de regiones, dotando a cada persona (o grupo) de condiciones idóneas para ciertas actividades. En Costa Rica, por ejemplo, los limonenses viven en una región con condiciones naturales que son propicias para la producción de banano, plátano, piña, guanábana, yuca, entre muchos otros; mientras que el Valle Central tiene condiciones naturales propicias para el cultivo del café, papa, cebolla, brócoli. Tanto los limonenses como los habitantes del Valle Central pueden obtener, con los mismos recursos, más plátanos y café para su consumo, si, en vez de dedicarse tercamente a producir los dos bienes, los primeros se especializan en la producción de plátano y los segundos, en la producción de café, y luego los intercambian.

En cuanto a la producción de bienes y servicios, los individuos pueden tener dos tipos de ventajas: absoluta y comparativa. Si Carlos y Peter utilizan solo mano de obra (para simplificar) en la producción de papa, y Carlos requiere menos trabajo que Peter para producir la misma cantidad de papa, entonces, Carlos tiene una ventaja absoluta sobre Peter en la producción de papa. Si ambos también producen tomate, y Peter emplea menos mano de obra que Carlos para producir igual cantidad de tomate, entonces Peter tiene una ventaja absoluta sobre Carlos en la producción de tomate.

En el cuadro 2.a observamos que Pedro y Juan producen banano y café con el mismo insumo X (puede ser mano de obra o una combinación de insumos representada por X), y que para producir una tm de banano, Pedro necesita 4 unidades de X, mientras que Juan necesita solo 2. Por lo tanto, Juan tiene una ventaja absoluta sobre Pedro en la producción de banano. Por otra parte, para producir una tm de café, Pedro requiere 2 unidades de X y Juan, 4. Por lo tanto, Pedro tiene una ventaja absoluta sobre Juan en la producción de café.

Cuadro 2.a. Ventaja absoluta

Producto (tm)	Pedro	Juan	Ventaja absoluta
	Insumo		
	X	X	
Banano	4	2	Juan
Café	2	4	Pedro
Cambios con la especialización			Incremento
Juan: de café a banano	- C + 2B		
Pedro: de banano a café	- B + 2C		
Cambio total	2B - B - C + 2C		B + C

¿Qué ocurriría si cada uno de ellos dedicara todo su recurso X al bien que produce con ventaja; es decir, si Juan se especializara en banano y Pedro, en café? En el cuadro 2.a observamos el efecto (por unidad de producto, o sea, tm) de trasladar recursos de una actividad a otra. El recurso liberado cuando Juan deja de producir 1 tm de café, le permite producir 2 tm de banano; y el recurso liberado cuando Pedro deja de producir 1 tm de banano, le da la oportunidad de producir 2 tm de café. La especialización les permite duplicar la cantidad de banano y café obtenida con los mismos recursos.

¿Qué sucede si Juan tiene una ventaja absoluta sobre Pedro tanto en la producción de banano como en la de café? ¿Se podría aplicar el principio de especialización e intercambio y lograr, con los mismos recursos, el aumento del consumo de al menos uno de los dos bienes? La respuesta es un sí inequívoco, pues aunque Juan tenga una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, Pedro puede tener una ventaja comparativa en la producción de uno de ellos.

¿Cómo se determina la ventaja comparativa? En lugar de comparar la cantidad de mano de obra o del recurso X que requiere cada uno para producir una tm de los bienes (costos absolutos), lo que se compara es el costo de producir una tm de un bien medido en términos del otro, es decir, en términos de la cantidad del bien que se deja de producir (costos relativos o comparativos).

En el cuadro 2.b se observa que Bill tiene una ventaja absoluta sobre James tanto en la producción de plátano como de mango; además, se observa que para producir una tm de plátano, Bill debe dejar de producir 2 tm de mango, pero James solo $\frac{1}{2}$ tm (segunda parte del cuadro); por lo tanto, James tiene una ventaja comparativa en la producción de plátano. El corolario es que Bill tiene una ventaja comparativa en la producción de mango (para producir una tm, Bill debe dejar de producir $\frac{1}{2}$ tm de plátano y James, 2 tm). Ahora, ¿qué ocurre cuando James retira sus recursos de la producción de mango y los dedica a plátano, y Bill retira sus recursos de la producción de plátano y los dedica a mango? Por cada tm de mango que deja de producir, James obtiene 2 tm de plátano; y por cada tm de plátano que deja de producir, Bill obtiene 2 tm de mango. La especialización les permite duplicar la cantidad de plátanos y mangos obtenida con los mismos recursos (parte última del cuadro 2.b).

Cuadro 2. b. Ventaja comparativa

Producto (tm)	Bill	James	Ventaja absoluta
	Insumo		
	X	X	
Platano	4	6	Bill
Mango	2	12	Bill
Costos relativos			Ventaja comparativa
Costo del plátano	2 M	$\frac{1}{2}$ M	James
Costo del mango	$\frac{1}{2}$ P	2 P	Bill
Cambios con la especialización			Incremento
James: de mango a plátano	2 P – M		
Bill: de plátano a mango	2M – P		
Cambio total	2 P – P + 2 M – M		P + M

Término de intercambio

Sabemos, entonces, que cuando dos individuos se especializan en los bienes que producen con ventaja, entre ambos obtienen, con los mismos recursos, mayor cantidad de al menos uno de los dos bienes, en comparación con la autosuficiencia; pero no sabemos cuáles son los términos de intercambio. ¿Cuánto plátano le entregará James a Bill a cambio de 1 tm de mango? Lo desconocemos, pues ese monto será producto de una serie de circunstancias que también ignoramos, tales como el valor subjetivo que cada uno le da a cada producto y el poder de negociación de ambos actores. Lo que sí se sabe es que ninguno aceptaría menos de lo que obtiene en autosuficiencia; es decir, sabemos cuáles son los límites máximos y mínimos del intercambio. En el cuadro 2.b observamos que 1 tm de plátano le cuesta a Bill 2 tm de mango, y a James, $\frac{1}{2}$ tm. Esto nos indica que Bill no daría más de 2 tm de mango por cada tm de plátano que recibe de James; pero para James $\frac{1}{2}$ tm sería aceptable. Por lo tanto, el término de intercambio se situará en algún punto entre $\frac{1}{2}$ y 2 tm de mango por cada tm de plátano. Supongamos que negocian un término de intercambio de 1,25 tm de mango por cada tm de plátano. En este caso, ambos ganan, pues cada tm de plátano le costaba a Bill 2 tm de mango, pero ahora solo le cuesta 1,25 tm. Y James, que solo necesitaba $\frac{1}{2}$ tm de mango por cada tm de plátano, ahora recibe 1,25 tm. Esta es la esencia del principio de especialización e intercambio.

PARTE II
CONCEPCIONES
ERRÓNEAS

2

COLECTIVISMO COMERCIAL

En la primera parte quedó claro que el comercio o el intercambio de bienes y servicios ocurre entre individuos; entre personas físicas o jurídicas. En todo el mundo, sin embargo, existe la tentación de encararlo como un asunto colectivo. De ahí que con mucha frecuencia se habla del tema en términos de *nosotros* y *ellos*, una sociedad versus otra; o del país como una unidad comercial, o de nuestro mercado, como si cada país constituyera un gran mercado. Todas estas son concepciones erróneas que dan sustento a políticas nefastas. Exploremos cada una de ellas.

Nosotros, ellos

En el contexto de las relaciones comerciales, con frecuencia se utilizan los pronombres *nosotros* y *ellos*, Estados Unidos y Costa Rica, como si existiera tal unidad. Esta es una concepción errónea, pues, para cada bien o servicio, en cada país existen dos grupos diametralmente opuestos: los productores netos del bien y los consumidores netos. Como máximo, un productor neto se puede identificar con ese grupo y referirse a *nosotros los productores de tal bien*. Igualmente, el que lo consume puede hablar de *nosotros los consumidores de tal bien*. Pero referirse a “nosotros” como país o sociedad cuando ésta se compone de los dos grupos antagónicos es un craso error que obliga a desconocer o descartar a uno de los grupos antagónicos. En efecto, en cada mercado o para cada producto se acostumbra ignorar a los consumidores y sus derechos. Así, los intereses de los gremios empresariales se convierten en los intereses del “país”.

Este error de plantear el comercio en términos de un *nosotros* y *ellos* ficticio lo cometen tanto economistas como altos funcionarios de gobierno. Como muestra, ofrecemos dos ejemplos costarricenses. Con referencia a Estados Unidos y el tratado comercial que negociaba el gobierno de ese país con los gobiernos centroamericanos, Luis Paulino Vargas (2003), economista y catedrático universitario escribió:

Ayer el gigante daba algunas ventajas a países muy pequeños y pobres. Hoy el gigante exige igualdad de condiciones con las hormiguitas. Ya esto es bastante inusual; pero eso no es todo: el Goliat busca crear condiciones –en áreas como propiedad intelectual, inversiones o servicios– que son de su entero –prácticamente exclusivo– interés y conveniencia. Y esto nada dice de ningún argumento del “pobrecito”. Las asimetrías están ahí; son demasiado grandes como para que nadie medio serio pretenda ignorarlas o tan solo disminuir su importancia. (...) Además, es esperable que se profundizará la extroversión de la economía, al crecer el ya altísimo nivel de subordinación en materia comercial y de inversiones respecto de un solo país, es decir, los Estados Unidos.

Por su parte, Anabel González (2003) escribió:

El TLC tiene, claro está, que negociarse bien. Requiere adecuarse a nuestras necesidades e intereses y tomar en cuenta nuestras fortalezas y sensibilidades, a través de reglas claras y plazos adecuados de transición. Esto no quiere decir, sin embargo, que Costa Rica obtendrá todo lo que quiera, ni que todos vamos a estar de acuerdo con cada uno de sus resultados. No hay que olvidar que estamos en una negociación, no en un proceso de imposición de condiciones. El último criterio para evaluar el TLC deberá ser su contribución al bienestar general, no la satisfacción de todos los intereses particulares.

Y en un editorial sobre el sombrío panorama para Costa Rica sin el TLC con Estados Unidos, La Nación (2003a) consignó lo siguiente:

¿Quién pierde más? ¿Se habrán puesto los jefes gubernamentales, diputados y dirigentes gremiales a cuantificar los daños que su intransigencia causaría al país y a los costarricenses? Es muy fácil y engañoso apelar, a la ligera, a conceptos emotivos como “imposición extranjera”, “soberanía” e “interés nacional” sin parar mientes en el costo de oportunidad envuelto en ellos ni los horizontes de progreso y beneficio social que se desaprovecharían si nos quedáramos fuera del tratado. Perderíamos, quizás, la alianza comercial y aduanera que hoy tenemos con Centroamérica. Los opositores al tratado deberían, como mínimo, hacer la tarea.

Las observaciones de Vargas son absolutamente ininteligibles. Y ¿qué querrá decir González con “nuestras necesidades” y “nuestras fortalezas y sensibilidades”? Hemos señalado que el comercio o intercambio de bienes y servicios es llevado a cabo por personas (o compañías formadas por personas). Cada individuo es diferente e intercambia bienes diferentes; algunos cumplen la función de vendedor, y otros, la de comprador. De ahí que un exportador de manzanas del país A es distinto de su compatriota que importa café; por consiguiente, cuando se presenta un problema relacionado con las manzanas, no es aceptable ligarlo con el importador de café, como ocurre con las infames represalias comerciales. Este nefasto colectivismo es consustancial a tratar el comercio como si este fuese llevado a cabo por países, con intereses únicos.

El país

En nuestro medio, con mucha frecuencia se refiere al “país” como una unidad comercial. Se dice, por ejemplo, que Costa Rica produce tal o cual bien, o exporta tales o cuales productos. Esto es un error, por cuanto los países, tal como los conocemos hoy, no producen, consumen, importan o exportan bienes y servicios. Estas actividades son llevadas a cabo por individuos que habitan en el interior de sus fronteras. Dentro de los confines de Costa Rica hay personas físicas

o jurídicas que producen X o Y bien, pero el país como tal no lo hace. El concepto de país ni siquiera se aplica cuando las empresas estatales producen un bien, pues cada una lo hace como una empresa más y se comporta como tal.

Nótese que ésta (el país) es una unidad comercial extraña, pues solo produce y exporta; no consume ni importa. En esta ficción solo existen productores y exportadores. Casi nunca se dice que Costa Rica consume tal o cual bien, o que Costa Rica importa tales productos. En el verdadero país, para cada producto existen productores de un lado y consumidores del otro. Al comparar la ficción con la realidad, obtenemos al menos dos definiciones de país. Definición A: el país lo componen únicamente los productores (empresarios) de todos los rubros –o de algunos– y sus intereses son equivalentes a los del país. Definición B: el país lo componen todos los individuos que se encuentren dentro de sus fronteras; es la suma de los productores y consumidores de todos los bienes y servicios. Según la definición A, cualquier evento o política que afecte negativamente a los productores de cualquier rubro (aunque beneficie enormemente a los consumidores), perjudica al país. Según la definición B, el país será beneficiado por cualquier evento cuando la ganancia de los consumidores sea mayor que la pérdida de los productores de los rubros afectados, o viceversa. Por el contrario, el país será perjudicado por cualquier evento cuando la pérdida de los consumidores sea mayor que la ganancia de los productores, o viceversa.

No cabe duda de que la definición A, la errónea, es la que prevalece en nuestro medio. Existen miles de escritos que lo comprueban; como éste de Ramírez (2002):

Las papas fritas son más que el buen gusto de saborearlas o las libras de más si abusamos de su consumo. Detrás de ellas hay centenares de campesinos con gran tecnología productiva y miles de personas que dependen del cultivo: tractoristas, vendedores de agroquímicos, recolectores, intermediarios y comerciantes. Hay mucho en juego detrás de unos cuantos

miles de toneladas de papas fritas. Debemos sopesar el supremo interés nacional en este delicado asunto.

El plantear el comercio desde la perspectiva de una unidad comercial es sumamente peligroso por dos razones. Primera, porque la expresión –el país, o interés nacional– implica que las “autoridades” del país tienen el derecho de tomar decisiones con respecto a esas actividades como si ellos fueran los dueños de las propiedades involucradas. De hecho, lo hacen, irrespetando el derecho de propiedad de los ciudadanos sobre sus bienes. Segunda, porque lleva implícita la definición equivocada de país, lo cual conduce a políticas comerciales que son desastrosas para la sociedad como un todo.

Nuestro mercado

El tercer error conceptual consiste en concebir a la sociedad, al país, como un gran mercado que nos pertenece a todos o a nuestros representantes. Este craso error lo comete, por ejemplo, el expresidente de Costra Rica, Rodrigo Carazo (2002), quien escribió:

Se nos ha repetido que quienes defendemos la producción nacional, guardando para ella nuestros propios mercados, somos pasados de moda, 'enclochados', dinosaurios... Los monaguillos de la religión económica neoliberal han afirmado que, con ánimo de conquistar los mercados alejados, debemos, eso sí, primero ceder el nuestro. (...) Ya lo sabemos, subsidios sobre la exportación de arroz, de frijoles, de maíz, de leche y de otros productos agrícolas. No solo se habrían perdido nuestros mercados locales, sino todos aquellos a los que los ingenuos piensan aplicar tratados de libre comercio para tratar de vender algo. Cuando veíamos a nuestros arroceros defendiendo recientemente su mercado nacional frente a la avalancha de arroz subsidiado, pensábamos que la propaganda a favor de la apertura hacía que nadie los defendiera...

¿Qué significa el término “nuestros propios mercados”? Hemos de asumir que Carazo se refiere a Costa Rica como su o nuestro territorio, el cual, de alguna manera, constituye “nuestro” mercado. Esta concepción no solo es primitiva; es errónea. Veamos. Tal como se explicó en la Parte I, la forma más primitiva de mercado se dio hace miles de años cuando la gente se reunía en un determinado lugar, en fechas programadas, para intercambiar sus bienes en forma de trueque. Aun esta forma primitiva de mercado tenía los cuatro elementos esenciales de un mercado: un lugar físico (puede ser un edificio como el mercado central o un lugar abierto como las “ferias del agricultor”); vendedores y compradores de ciertos bienes, los productos a ser intercambiados, y la manifestación de ciertos arreglos institucionales (incluyendo la forma de intercambio: trueque, dinero, créditos, etc.; estándares, calidades, etc.). Con el tiempo y el surgimiento de varios impulsores del comercio –tales como el dinero, los intermediarios, el transporte, la refrigeración– la idea de un lugar físico se tornó obsoleta. El mercado se amplió a través de territorios y del tiempo para volverse casi virtual. Un pescador noruego de salmón y un turrialbeño (de Turrialba, Costa Rica) que consume salmón noruego forman parte del mismo mercado. De ahí que la frase de Carazo, “nuestros propios mercados” carece de contenido y de significado, en tanto se refiera a la ubicación geográfica.

Ese “nuestro” tampoco puede cumplir su rol de adjetivo posesivo, pues nadie ni ningún grupo puede adueñarse del mercado, de sus cuatro componentes. Es cierto, si existe un lugar físico, como un edificio, ese puede tener dueño, y sus dueños pueden referirse a él como nuestro edificio que es utilizado para facilitar el intercambio de bienes y servicios (b&s); pero hasta ahí. Las personas que venden y compran b&s son dueños de ellos mismos. Nadie más. Nadie, ni ningún grupo, puede reclamar derecho de propiedad sobre esos individuos. Lo mismo sucede con los b&s que intercambian esos seres humanos. Esos b&s son su propiedad, propiedad que ellos intercambian voluntariamente cada vez que participan en el proceso.

Obviamente, el político tiene sus razones para utilizar la expresión “nuestros propios mercados”. Él no ve a los seres humanos que forman parte de los varios mercados como dueños de ellos mismos, y, por tanto, sujetos de derechos individuales inviolables. No, él los ve como parte de su patrimonio, como una manada de animales que él puede manejar a su antojo. Lo mismo sucede con sus bienes y servicios. Estos entran en la categoría de “nuestros”. El político se cree con derecho de influir en cuanto al uso de la propiedad de los ciudadanos; de indicarles con quiénes pueden intercambiar y con quiénes no; de limitar su uso, y hasta confiscarla.

En este sentido, el término “nuestros propios mercados”, le da la potestad al político de tomar medidas en pro de la “defensa de la producción nacional y guardar para ella nuestros propios mercados”. Esto quiere decir que el político limitará las opciones a todos los compradores del bien en cuestión (solo podrán intercambiar bienes con los productores escogidos por los políticos), en tanto que expande las opciones de los vendedores de dicho bien (ellos sí pueden vender su producto en todo el mundo: a los chinos, japoneses, americanos o africanos). Esta es una clara violación de los derechos humanos, un acto de corrupción de los más deleznable.

3

PRODUCCIÓN VERSUS GENERACIÓN DE RIQUEZA

Durante una conferencia de prensa celebrada en el marco de la IV ronda de negociaciones del tratado comercial entre Centroamérica y Estados Unidos (TLC-CAUSA o CAFTA, por sus siglas en inglés), una periodista lanzó el siguiente dardo a dos expositores de la Asociación de Consumidores Libres, de Costa Rica: “*Ustedes hablan de libertad para importar como parte del proceso para crear riqueza, pero ¿no es cierto que para crear riqueza es necesario producir?*” Esta pregunta capta la esencia de la gran confusión que existe en relación con “producción, comercio y creación de riqueza”. Al igual que la mayoría de los líderes latinoamericanos, la periodista no distingue entre riqueza individual y riqueza de la sociedad, ni tiene claro cuál es el propósito de la actividad económica o de la exportación; tampoco entiende que no toda actividad productiva crea riqueza. La producción genera riqueza solo cuando contribuye a solucionar un verdadero problema de consumo. Si nadie está interesado en consumir algo producido, esta producción no vale nada, no es riqueza. Iniciamos con el propósito de la actividad económica.

El propósito de la actividad económica

¿Qué es lo que induce o motiva a los seres humanos a llevar a cabo actividades económicas? Como respuesta, existen dos premisas: la de producción y la de consumo. La *premisa de producción* sostiene que *los seres humanos llevan a cabo actividades económicas con el propósito de satisfacer necesidades de producción o resolver problemas de este tipo*. Para los exponentes de esta premisa –los

produccionistas–, la producción (y no el consumo) es la actividad suprema, la fuerza que guía la acción humana. Por esta razón, equiparan al interés de los productores con el interés nacional.

Por el contrario, la *premisa de consumo* sostiene que *los seres humanos llevan a cabo actividades económicas con el fin de satisfacer necesidades de consumo o resolver problemas de este tipo*. Para los exponentes de esta premisa –los *consumnistas*–, el consumo es el objetivo final, la fuerza que guía la acción humana. El individuo primero decide qué desea consumir y luego explora las diferentes formas de satisfacer esa necesidad. La producción de determinados bienes es solo un medio de resolver el problema; no es un fin en sí mismo. Los consumnistas anteponen el interés de los consumidores al de los productores.

¿Cuál premisa es la correcta? La respuesta resulta obvia cuando analizamos la situación del individuo en autosuficiencia. Él decide primero lo que desea consumir, luego lo produce. Si detesta el brócoli, por ejemplo, no lo siembra, pues no lo va a consumir. Él produce, lleva a cabo una actividad económica, con el fin de *satisfacer su necesidad de consumo*. Esta realidad no cambia cuando elige dejar de ser autosuficiente para participar en el proceso de especialización e intercambio. Es decir, cuando decide dedicarse a los bienes que produce con ventaja para intercambiarlos por los que otros producen en condiciones favorables. El propósito de la actividad sigue siendo la satisfacción de necesidades de consumo. Un individuo se especializa en la producción del bien A porque otros desean consumirlo. Si nadie lo deseara, el individuo no se especializaría en su producción.

La premisa de producción da sustento a lo que se puede llamar *producción política*; en tanto que la premisa de consumo estimula lo que llamamos *producción económica*. Para explicar sus características e implicaciones, nos concentraremos en la producción agropecuaria; aunque las implicaciones son para cualquier tipo de actividad productiva.

Producción política

Bajo el produccionismo, la necesidad o la decisión de producir un cultivo determinado es usualmente el resultado de la tradición, preferencias personales, características agro-climáticas de ciertas regiones o la procura de autosuficiencia alimentaria⁴. Una vez tomada la decisión, los productores se comprometen con la actividad, y el “país” se sumerge en esa cruzada de producción bajo el liderazgo del gobierno.

Como los productores no tienen una ventaja de costos en la producción de este bien, el gobierno interviene para estimular –¿forzar?– su producción, y lo hace por medio de la política comercial, de ciertos subsidios y de la investigación agropecuaria. Primero, utiliza barreras comerciales (aranceles, prohibiciones, salvaguardas, medidas sanitarias) para proteger a los productores de la competencia extranjera, privando a los consumidores de bienes extranjeros más baratos y de mejor calidad. Segundo, subsidia el uso de insumos como el crédito, agroquímicos, asesoría técnica y la tierra. Tercero, el Estado realiza la investigación agrícola como otra forma de subvencionar a los productores del cultivo; pero este apoyo es poco efectivo, pues la inversión suele ser de poca cuantía relativa y concentrarse en aspectos productivos de poca relevancia; por lo tanto, no logra el incremento de la productividad ni la satisfacción de las necesidades de los consumidores de esos bienes.

Además de procurar la producción de los bienes escogidos, se arguye que el objetivo de este tipo de producción es fomentar el desarrollo agrícola (o rural) y el bienestar social. No obstante, los resultados son otros. Primero, como esta forma de producción se lleva a cabo con dependencia total del Estado, el desarrollo de la capacidad empresarial de los productores es poco y su gestión productiva, pésima. Segundo, esas intervenciones del Estado generan rentas; es

4 En Latinoamérica, los entendidos, especialmente los políticos, insisten en que “debemos producir lo que comemos”.

decir, transferencias provenientes de otros sectores, en especial de los consumidores de esos bienes (los cuales, a su vez, son productores de otros). Tercero, propicia un mal uso de los recursos de producción. Ampliaremos estos conceptos.

Efectos sobre la creación de riqueza. La producción política genera pobreza para la mayoría de la población por dos razones. Primero, porque descarta las ganancias a través del comercio. Como los productos escogidos deben ser producidos a toda costa, las importaciones de sustitutos más baratos son impedidas mediante barreras comerciales. De esta forma, para cada bien en particular, se descarta toda ganancia a través del comercio. Ilustremos esta pérdida. Supongamos que el país pobre (los agricultores) puede producir 1 tm de arroz con una cantidad X de recursos; pero, si usa esos mismos recursos para producir banano y luego lo intercambia por el arroz (exporta banano e importa arroz), obtiene 20 tm de arroz [(Imp-Exp) = (20 - 1) = 19]; y por tanto, produce banano e importa arroz. Ahora, supongamos que el gobierno produccionista decide que el nuevo objetivo de la sociedad es producir arroz, por tanto, incrementa el arancel como medida para reducir la importación e incrementar la producción local⁵. Para obtener más arroz, el “país” retira recursos de la producción de banano y los dedica al arroz. Así pierde 19 tm de arroz por cada cantidad X de recursos canjeados. La producción de arroz incrementa, pero la productividad de los recursos así como la cantidad de arroz disponible para el consumo disminuyen dramáticamente.

Segundo, porque propicia una pésima asignación de los escasos recursos de producción (se dejan de producir cultivos con ventaja para producir otros sin ella). La combinación de este despilfarro de recursos con la pésima gestión da como resultado una bajísima productividad agrícola. A pesar de ello, los grandes productores de esos rubros protegidos suelen obtener sustanciales ganancias

5 Recordemos que el arancel hace que incremente el precio nacional.

privadas, la mayor parte de las cuales, sin embargo, no es riqueza generada, sino transferencia desde los bolsillos de los consumidores de esos bienes (y del fisco); por consiguiente, la sociedad como un todo no se beneficia, sino que pierde. En lugar de crear riqueza, esta forma de producción genera pobreza.

Producción económica

El *consumnismo* –lo contrario del produccionismo– da pie a la producción económica, la cual se lleva a cabo en el marco de una mínima o nula intervención estatal; es decir, sin protección comercial y sin subsidios de ninguna clase. La ausencia del paternalismo estatal hace que la capacidad empresarial sea elevada y la gestión productiva, excelente. Esta característica se observa no solo en los manejos técnicos de la producción, sino también en la comercialización de los productos. El empresario investiga primero los mercados para determinar qué desean los consumidores de los bienes que él produce con ventaja de costos y en qué forma los desean; luego los produce de acuerdo con esos parámetros.

La investigación agrícola es costeadada con los aportes privados (y en mayores montos que bajo la producción política), se concentra en las actividades donde hay ventajas, y en los aspectos de producción directamente ligados con la productividad y la satisfacción de las necesidades de los consumidores de esos bienes. No se produce por producir; sino para satisfacer necesidades de consumo –una de las exigencias del libre comercio.

Efectos sobre la creación de riqueza. Al contrario de la producción política, esta forma de producción genera riqueza para la mayoría de la población, de dos maneras: (1) Aprovecha las ventajas del intercambio. Dado que el productor no está obligado a producir equis bien a toda costa, la premisa de consumo o el *consumnismo* da vida a un sistema de producción bastante flexible; uno que permite obtener ganancias a través del comercio. Ilustremos. Si Miguel vive

en Guanacaste (el pacífico seco de Costa Rica) y desea consumir naranjas similares a las que se producen en el estado de Florida, EE.UU., tiene dos opciones: a) tratar de producirlas en Guanacaste, en cuyo caso utilizaría muchos recursos para obtener pocas naranjas y de pésima calidad; o b) producir tilapias, enviarlas a Conrad en el estado de Florida, y obtener, a cambio, muchas naranjas de excelente calidad. Como su objetivo no es producir naranjas, sino consumirlas, Miguel opta por la estrategia que le produce más naranjas y de mejor calidad: la segunda. (2) Propicia una óptima asignación de los escasos recursos de producción, porque se producen únicamente rubros donde hay ventajas. En la situación hipotética anterior, la utilización óptima de los recursos no incluiría la producción directa del arroz. El “país” produciría todo el arroz necesario para el consumo en forma indirecta, por medio de la exportación de banano. Así obtendría 19 veces más arroz que bajo el produccionismo.

La combinación del buen uso de los recursos con la buena gestión redundan en una elevada productividad agrícola, además de sustanciales ganancias privadas para todos los productores (no solo de un grupo). Y como la mayor parte de estas ganancias no son transferencias desde otros sectores, sino generación de excedentes económicos, las ganancias sociales también son elevadas.

El caso de Panamá

Un estudio de 1996 comparó el uso de 1,6 millones de hectáreas bajo las dos formas de producción. El cuadro 3 muestra que la producción política en esa área le causó una pérdida a la sociedad de \$18,9⁶ millones anuales; mientras que la producción económica hubiera generado una ganancia social de \$1.014 millones anuales.

6 En todo el documento, el símbolo \$ se refiere a dólares estadounidenses, US\$.

Cuadro 3. Panamá: dos formas de producción, 1996

Producción política		Producción económica	
Cultivo	Área (1.000 ha)	Cultivo	Área (1.000 ha)
Arroz	100	Pino	1.600
Carne	1.020	Sandía	2
Leche	456	Melón	4
Azúcar	32	Ñame	2
TOTAL	1.608		1.608
Rentabilidad social (mill \$)	-18,9		1.014,7

Fuente: Stewart, 1996.

Conclusión

En la América Latina tropical ha habido, tradicionalmente, dos tipos de agricultura: la de exportación (café, cacao, banano) y la de consumo doméstico (arroz, maíz, frijol). A pesar de recibir mucha protección comercial y subsidios por parte del Estado, esta última parece estancada, y sus actores, sumidos en la pobreza. Incluso, pareciera que cuanto más se protege o favorece a este tipo de agricultura, más pobreza se genera en el campo, y en el país. ¿Por qué? Porque la agricultura de consumo doméstico se ha caracterizado por ser casi exclusivamente de producción política, y ha quedado claro que la producción política jamás podrá aliviar la pobreza del campo. Únicamente la producción económica, con el libre comercio como su piedra angular, es capaz de lograrlo.

Riqueza de la sociedad

Así como existen ganancias y riqueza privadas, también existen ganancias y riqueza sociales. La diferencia estriba en que las primeras son captadas por uno o varios individuos bien identificados, mientras que las segundas se dispersan a lo largo y ancho de la sociedad,

tomada como una unidad. No todas las actividades “económicas” que producen utilidades privadas le generan riqueza a la sociedad. Si un delincuente le arrebatara a alguien \$1.000 con un arma de fuego, él obtiene utilidades privadas (\$1.000, menos los costos, incluyendo la pistola), pero la persona asaltada pierde más que \$1.000, pues también sufre un daño moral. La acción genera ganancia privada, pero la riqueza de la sociedad como un todo se reduce (uno gana menos de \$1.000 y el otro pierde más de \$1.000: el saldo es negativo); por consiguiente, la acción genera una pérdida social. Para que una actividad económica o productiva, privadamente rentable, le genere riqueza a la sociedad (llamémosla riqueza social), debe cumplir con dos requisitos: (1) La actividad debe implicar un intercambio estrictamente voluntario; y (2) la producción, cuando la hay, debe ser la mejor manera de satisfacer una genuina necesidad de consumo; es decir, los consumidores, teniendo absoluta libertad para escoger entre varias opciones, preferirían la producción de marras.

¿En qué consiste y cómo se mide la riqueza social generada por las actividades económicas privadas? La riqueza social generada en cada mercado es la suma del excedente del productor (EP) más el excedente del consumidor (EC). Nótese que se dice en un mercado y no en la actividad de producción solamente, ya que en un sistema de intercambio, la producción solo tiene valor en el mercado, en el proceso de intercambio. A escala de país, la riqueza social generada por toda la actividad económica, en un año determinado, equivale a la suma de EP+EC a través de todos los mercados.

El excedente del productor (EP) es igual a la suma de las diferencias entre el precio de venta y el costo de producción de cada unidad vendida de un bien. Se dice de cada unidad porque, en principio, el costo de cada unidad producida incrementa al aumentar la producción. Si un productor de *munta* vende tres unidades a S/.1.000 cada una, y la primera tiene un costo de S/.400, la segunda, de S/.600, y la tercera, de S/.800; el EP sería igual a $(1.000-400) + (1.000-600) + (1.000-800) = S/.1.200$. El excedente del consumidor

(EC) equivale a la suma de las diferencias entre el precio que estaba dispuesto a pagar el consumidor por cada unidad del bien y el precio de compra. Si el consumidor de *munta* paga S/.1.000 por cada una de las tres unidades de marras, pero estaba dispuesto a pagar S/.3.000 por la primera, S/.2.500 por la segunda, y S/.2.000 por la tercera, su EC sería igual a $(3.000-1.000) + (2.500-1.000) + (2.000-1.000) = S/.4.500$. La riqueza total generada en ese mercado sería igual a $EP+EC = 1.200 + 4.500 = S/.5.700$.

La concepción generalizada, no obstante, es que la riqueza generada en un mercado determinado equivale únicamente al excedente del productor, lo cual es un grave error, porque todo mercado está conformado por productores y consumidores y, como hemos señalado, estos últimos también tienen su excedente. Cada vez que se incrementa el precio del bien A, el EP sube pero el EC baja; esta es la razón por la cual un incremento del precio no equivale necesariamente a un incremento de la riqueza social producida. En el ejemplo anterior, si el gobierno, con el afán de estimular la creación de riqueza, incrementa el precio de venta a S/.2.000 por unidad, y suponiendo, para simplificar, que la producción y el consumo se mantienen inalterados, el nuevo EP sería igual a $(2.000-400)+(2.000-600)+(2.000-800) = S/.4.200$. En tanto que el nuevo EC sería igual a $(3.000-2.000)+(2.500-2.000)+(2.000-2.000) = S/.1.500$. El EP se incrementa en S/.3.000, pasando de S/.1.200 a S/.4.200; pero el EC se reduce en los mismos S/.3.000, pasando de S/.4.500 a S/.1.500. Como se observa, la política de incrementar el precio no incrementó la riqueza generada en el mercado de *munta*; solo la redistribuyó, transfiriendo S/.3.000 de consumidores a productores. En el mundo real, el consumo se reduce cuando el precio sube, por lo tanto, el efecto neto sería una pérdida de riqueza.

Producción negativa

Así como el ladrón genera riqueza para sí, pero pérdidas a la sociedad, hay actividades productivas –típicas de la producción política– que

imitan al ladrón, es decir, enriquecen a unos pocos, pero empobrecen a la sociedad. Ilustremos con dos ejemplos característicos de países latinoamericanos. En el primero, el producto es el grano R (GR), su costo de importación es de \$200/tm, su costo de producción nacional es de \$350/tm (el 80% son insumos importados), el precio local es de \$500/tm, producto de un arancel del 150 por ciento; y la cantidad producida y consumida anualmente es de 200.000 tm. En este caso, el EP que se genera en un año es de \$30 millones $[(\$500-\$350)*200.000]^7$, en tanto que el EC es una pérdida de \$60 millones $[(200-500)*200.000]^8$. Al tener que pagar \$500/tm en vez de \$200/tm, los consumidores de GR pierden \$60 millones; \$30 millones son transferidos a los productores de GR, y otros \$30 millones corresponden a los recursos de producción desperdiciados. Con los \$100 millones $(\$500*200.000)$ gastados, la sociedad hubiese podido consumir 500.000 tm del grano R al costo de importación, pero solo consumió 200.000 tm. En resumen, los productores ganan, pero la pérdida de los consumidores es mayor. La riqueza generada es $EP+EC = (30 - 60)$ millones = $-\$30$ millones. Es negativa.

Segundo caso. En una de las rondas de negociaciones del CAFTA, un “empresario” insiste con vehemencia: “Nosotros podemos producir arroz eficientemente; podríamos competir con los gringos si no fuera por los subsidios exagerados que el gobierno de EE.UU. otorga a esos productores. Por esta razón, no permitiremos que entre al país ese arroz subsidiado que se vende a \$200 por tonelada métrica (tm)”. Luego, toma un avión y se va de compras a los mismos Estados Unidos. Ahí se engolosina comprando lo que necesita para producir el arroz: tractores, arados, fertilizantes, fungicidas, insecticidas,

7 Para simplificar, se asume que el costo por unidad es invariable. Esta es sólo una aproximación.

8 El costo de importación de \$200/tm es equivalente a lo que los consumidores estaban dispuestos a pagar, pues ese es el precio que hubieran pagado si el gobierno no hubiera fijado el arancel para proteger a los productores.

cosechadoras, etc., hasta el punto de gastar el equivalente a \$250/tm de arroz por producir. Pero la historia no termina aquí. El arrocero no genera los dólares que gasta en los EE.UU. Antes del viaje, va al Banco Central y ahí le venden dólares que resultaron de la exportación de bananos.

En efecto, a través de esas transacciones, el “país” intercambia banano por arroz. Ahora, hay dos formas de realizar ese intercambio: la directa y la indirecta. La primera consiste en usar los recursos generados por el banano para comprar el arroz. Ilustremos con datos aproximados. Digamos que en el país se consumen 200.000 tm de arroz, el precio internacional es de \$200/tm y el banano se exporta a \$2.000/tm. Entonces, para importar esa cantidad de arroz, es necesario exportar 20.000 tm de banano (lo cual genera los \$40 millones necesarios para la importación). La forma indirecta consiste en utilizar los recursos generados por el banano, no para comprar el arroz, sino los insumos –importados y locales– necesarios para producirlo. Para producir las 200.000 tm de arroz se requieren \$50 millones solo para importar los insumos. Después, es necesario gastar localmente otros \$100/tm en tierra, mano de obra, etc. Al final de cuentas, el costo de producir las 200.000 tm de arroz llega a 35.000 tm de banano: 25.000 tm para los insumos importados más el equivalente de 10.000 tm (\$20 millones) para costear los insumos domésticos.

En síntesis, la intervención estatal que impide la importación de arroz a \$200/tm enriquece a los arroceros (riqueza privada), pero empobrece al resto de la sociedad (pobreza social), la cual debe pagar por el arroz 35.000 tm de banano, en lugar de solo 20.000 tm. La actividad arrocera genera riqueza social negativa equivalente a 15.000 tm de banano o \$30 millones por año. Su efecto es equivalente a un asalto, a mano armada, a la sociedad por parte de los arroceros.

¿A quién proteger: al productor o al consumidor?

Existen numerosas razones por las cuales los políticos, intelectuales, gobernantes, periodistas y hasta la población en general creen que la “protección” de ciertas actividades productivas –o todas– a través de restricciones comerciales (aranceles, subsidios a la exportación, otras barreras) beneficia a la sociedad. Las dos razones principales son: 1) la creencia de que solo la producción directa de bienes y servicios genera riqueza; y 2) la creencia de que toda actividad productiva que genere riqueza privada también genera riqueza social –creencias derivadas de la premisa de producción. Ya hemos visto que estas creencias son erróneas, particularmente porque: a) el gran generador de riqueza es el intercambio y no la producción directa; b) la producción directa a veces destruye riqueza, y c) los consumidores de cada bien también participan en la creación de riqueza. No debemos olvidar que los consumidores del bien A son los productores de cientos de otros bienes. Este rol de los consumidores en la creación de riqueza, aunque poco comprendido, ha suscitado de cuando en vez debates en torno a la siguiente pregunta: si las políticas públicas han de favorecer a uno de los dos grupos que participan en cada mercado, ¿cuál debería ser: el productor o el consumidor? En el artículo “*¿Conviene la apertura comercial?*”, José Rafael Echeverría (2002) manifiesta esta preocupación, al escribir:

El gran argumento de los neoliberales: defensa del consumidor. Como si todos no fuéramos consumidores y productores... o debiéramos serlo. No tiene sentido tratarnos mal como productores y bien como consumidores pues producir y consumir son funciones del mismo individuo. Despierta suspicacia que alguien se identifique, de entrada, con el consumidor, como si no produjera nada.

En efecto, el doble rol del individuo queda clarísimo en el caso de una familia autosuficiente. Ésta decide primero lo que desea consumir y luego lo produce. Como el consumo es su objetivo, cuando esta familia produce, su deseo es obtener la máxima cantidad posible del

bien. Desea abundancia. En autosuficiencia, el individuo usa un solo sombrero: el de consumidor. Pero, ¿qué pasa cuando participa en el sistema de intercambio? Ahí utiliza los dos sombreros: tanto el de productor como el de consumidor, y como actor económico, los cambia constantemente. Cuando usa el de productor, su interés es antisocial: el productor de café hondureño se alegra cuando hay una helada en Brasil porque la oferta mundial de café baja y los precios suben; los productores de azúcar, productos lácteos y arroz exigen barreras comerciales para que el país no sea inundado por lácteos, azúcar y arroz barato y de buena calidad; promueven la escasez; los abogados, médicos y otros profesionales limitan la oferta por medio de los colegios profesionales para crear escasez. Los industriales y otros empresarios agrícolas se benefician de la escasez causada por los aranceles y otras barreras comerciales. Las aerolíneas hacen uso del gobierno para limitar la oferta y, así, crear escasez. ¿De dónde proviene esta preferencia por la carestía? De una teoría. En *Sofismas Económicas*, Frédéric Bastiat (1996), célebre economista francés, pregunta: “¿Qué es preferible para el hombre y la sociedad, la abundancia o la escasez?”, y luego explica que, paradójicamente, a los ojos del trabajador, del político, del periodista (de los *produccionistas*, agregaría yo), la abundancia parece peligrosa; la escasez, ventajosa; para ellos, la escasez es la base del bienestar del ser humano. Esta perversión, añade, viene de observar que el individuo se enriquece en la medida que vende el producto de su labor a precios elevados, y que los precios se elevan en la medida que el bien escasea. Al extender esta observación a todos los trabajadores, se obtiene la *teoría de la escasez*. Por el contrario, cuando va al mercado con el sombrero de consumidor, quiere abundancia; desea que la cosecha de todos sea muy buena, que abunden los teléfonos, automóviles, seguros, alimentos, medicinas, cines, seguros, servicios de conexión a Internet.

Entonces, ¿cuál interés debe prevalecer: el del productor o del consumidor? Dado que el interés de los productores (precios altos y escasez) y el de los consumidores (precios bajos y abundancia)

son mutuamente incompatibles, uno de ellos debe coincidir con el interés de la sociedad como un todo, y el otro debe ser contrario a ese interés. Si los deseos secretos del hombre en su papel de productor se cumplieran, habría escasez de todo, pobreza generalizada y hambruna; el mundo retrocedería rápidamente hacia el barbarismo. En cambio, si los secretos deseos del hombre en su rol de consumidor se cumplieran, habría abundancia de todo, y más riqueza, bienestar y prosperidad. El interés del consumidor (la premisa de consumo) está en armonía con el interés de la sociedad; y es el que debería proteger la legislación o la política comercial.

Probémoslo. Para simplificar, supongamos que en un país equis se intercambian solo 50 bienes, y que cada uno es producido por pocos habitantes, pero consumido por todos; se importa parte del consumo, y cada arancel (impuesto aduanero que eleva el precio de un bien) favorece a los productores con la misma intensidad con que perjudica a los consumidores. Ahora, veamos el efecto de proteger a cada grupo.

Protección al productor. Al principio, el comercio es totalmente libre de aranceles. Luego, el gobierno impone un arancel al bien 1 para “proteger” a sus productores. Esto perjudica a los productores de los otros 49 productos (consumidores netos del bien 1). Al darse cuenta de este perjuicio, el gobierno impone un arancel al bien 2 para así compensar a esos productores. Estos quedan compensados por el primer arancel; los del bien 1 también quedan compensados o empatados; y los productores de los otros 48 rubros vuelven a ser perjudicados. Para compensar a uno de estos, el gobierno impone un arancel al bien 3. El efecto es: ganancia para sus productores, los cuales ya habían perdido con los dos primeros aranceles. Siguen siendo perdedores netos. Los productores del bien 1 ahora son perdedores netos, pues se beneficiaron del arancel al bien 1 pero perdieron con los aranceles a los bienes 2 y 3. Los del bien 2 también, pues se beneficiaron con el arancel a este bien, pero perdieron con los aranceles a los bienes 1 y 3. Luego están los productores de los bienes

4 al 50, los cuales han perdido con los tres aranceles. Hasta aquí todos los habitantes (productores y consumidores) han perdido. Y si el gobierno continuara tratando de compensar a los otros productores –los de los bienes 4, 5, etc.–, todos perderían mucho más.

Protección al consumidor. Ahora, veámoslo del lado opuesto. Se mantienen los mismos supuestos, solo que ahora se parte de una situación en la cual todos los bienes están protegidos; la importación de todos está gravada con aranceles. Luego, el gobernante se ilumina y revierte el proceso. Primero, remueve el arancel del bien 50: pierden los productores de ese bien y ganan los consumidores, o sea, los productores de los bienes 1 al 49. Segundo, elimina el arancel al bien 49: pierden los productores de este bien; y tanto ellos como los productores del bien 50 quedan empatados (ganan una vez y pierden una vez); y ganan los productores de los bienes 1 al 48. Tercero, remueve los aranceles al bien 48: pierden los productores de ese bien, y ganan todos los demás. Ahora, todos los productores de los bienes 48, 49 y 50 han perdido una vez y ganado dos; son ganadores netos. Y los productores de los bienes 1 al 47 han ganado tres veces y no han perdido ni una sola. Todos los productores y consumidores son ganadores netos. De aquí en adelante, toda eliminación de arancel significará una ganancia neta para 49 grupos y una reducción de ganancia para el grupo que produce el bien; pero todos serán ganadores netos. Queda comprobado.

Esta prueba tiene su lógica. No funciona así solo porque el objetivo de la actividad económica es el consumo, sino por una lógica numérica. Cada individuo consume 100 o más bienes y servicios, pero produce muy pocos, uno o dos; de tal modo que cuando se protege al productor como regla general, el individuo sale beneficiado por la protección al bien o a los dos bienes que produce, pero resulta perjudicado por la “protección” (por el impuesto) a los 100 bienes que consume. Por el contrario, cuando se protege al consumidor como regla general, el individuo sale beneficiado por la protección (eliminación de aranceles) a los 100 bienes que consume, y perjudicado por la no protección al bien o a los dos bienes que produce.

Sabemos, ahora, sin ninguna duda, que la política comercial debe proteger a los consumidores. ¿Es eso lo que hacen los gobernantes? Absolutamente no; hacen todo lo contrario. Como buenos *pro-duccionistas*, se empeñan en defender, a muerte, los intereses del productor, y desdeñar los del consumidor. En CAFTA, por ejemplo, se negoció un período de gracia de 10 años, durante el cual el arroz no sufrirá ninguna reducción arancelaria. Y los gobernantes se auto-felicitaron por la protección que lograron para el productor. Pero, ¿qué hay del consumidor? Ese no interesa. Así, los millones de costarricenses que consumen arroz engruesan la lista de perdedores, pues no tendrán acceso libre a ese grano más barato y de mejor calidad. Durante esos 10 años, tendrán que pagar más por el arroz, por lo que no podrán adquirir otros bienes. En el mismo tratado, fueron excluidos dos productos: la papa fresca y la cebolla; es decir, los consumidores nunca tendrán libre acceso a la papa y cebolla de Estados Unidos. ¿A quiénes protegen los gobernantes?

En realidad, la disyuntiva no es entre proteger al productor o al consumidor. Así como la protección al productor se logra mediante barreras al comercio, la protección al consumidor implicaría algo equivalente a un subsidio, y no se trata de subsidiar al consumidor. En realidad, se trata de una tercera opción, la cual consiste en una política de no intervención de los gobiernos en las relaciones comerciales entre individuos; en no conceder protección a ninguno de los dos grupos, sino absoluta libertad comercial a todos.

4

FANTASÍA DE LA EXPORTACIÓN

Si el intercambio de bienes y servicios es una parte fundamental del sistema económico basado en la especialización y el intercambio, el cual le ha permitido a la humanidad generar riqueza en cantidades insospechadas hace apenas algunos siglos; y si exportar o deshacerse de un bien es la primera de las dos acciones necesarias para el intercambio, e importar o apropiarse de un bien es la acción que culmina el proceso; ¿cómo se explica el hecho de que el 90 por ciento de la población suscriba la noción de que exportar es bueno e importar es malo? He aquí un gran misterio.

En relación con el tema comercial, uno de los errores conceptuales más notorios estriba en creer que, para la sociedad o el país, exportar bienes y servicios es deseable y redituable, pero importarlos es todo lo contrario. Esta idea, de tradición mercantilista pura (tema del capítulo 10), tiene fuertes exponentes en todos los campos. Como muestra, citamos dos ejemplos costarricenses, aunque podrían ser miles. En uno de los periódicos de mayor circulación, el doctor Luis Carlos Ramírez (2002) escribió:

Las administraciones Calderón, Figueres y Rodríguez apostaron a los tratados de libre comercio. México primero y Chile después fueron los grandes beneficiados de las andanzas de nuestros ministros de comercio exterior. La balanza comercial de Costa Rica con ambos países es altamente negativa y las perspectivas de que mejore son remotas. Por ejemplo, la Dos Pinos, una de las más importantes empresas nacionales, realiza incesantes pero vanos esfuerzos para entrar al mercado mexicano. Hasta hoy, entiendo, ni una onza de leche o queso costarricense ha logrado penetrar la frontera mexicana, que semeja una membrana semipermeable: permisiva hacia el sur, restrictiva hacia el norte.

Ruina de agricultores. Costa Rica es autosuficiente en papa y tiene capacidad exportadora del tubérculo. Mas, debido a la importación de papa subsidiada de Norteamérica, el número de productores de papa en Cartago ha disminuido un 33 por ciento y el área sembrada, en 25 por ciento. Solo en el 2000 entraron 6.235 toneladas de papa prefrita y se calcula que por cada 2.500 toneladas se excluye a 67 agricultores nacionales. La liberación de aranceles a la importación de papa prefrita significa la ruina de los paperos nacionales.

Por su parte, La Nación consignó lo siguiente en su editorial (5/10/2003):

Por razones históricas y geográficas, el mercado de EE. UU. ha sido nuestro mercado natural de exportación. No es difícil visualizar que, en esas circunstancias y sin un mercado garantizado, caerían la producción y las exportaciones. Se incrementaría fuertemente el desempleo, y los salarios reales tenderían a caer. En recesión, disminuirían los ingresos fiscales que se perciben por los ingresos netos de las empresas y el impuesto sobre los salarios de los trabajadores, y también caerían las recaudaciones por otros impuestos indirectos, como ventas, consumo e importaciones. La brecha fiscal volvería, de nuevo, a ensancharse y restaría al Estado posibilidades de ayudar socialmente a los desempleados, incluyendo agricultores y habitantes de zonas rurales y de menor ingreso. Caería el ahorro interno necesario para financiar la inversión y el crecimiento. Y tampoco podríamos contar con el apoyo de ahorro externo para suplir la deficiencia y financiar nuevos proyectos. ¿Quién querría invertir en un país que no tiene acceso al mercado más grande del mundo? Los problemas se extenderían a la balanza de pagos, salida de capitales, presiones impensables en el tipo de cambio y consecuentemente, en la inflación.

Está claro que tanto Ramírez como el editorialista del periódico La Nación comparten la noción de que exportar es de incalculable valor (en este caso, para el país y la sociedad costarricense) y que un superávit comercial ($\text{Exp-Imp} > 0$) con cualquier “país” es positivo

y deseable. Es decir, exportar es positivo; importar es negativo. Este grave error conceptual se debe, en parte, a la creencia de que son los países los que exportan e importan bienes; y, en parte, a su propia concepción desinformada de lo que significa exportar e importar bienes. Primero, lo último.

Exportar. El sistema económico que se basa en la especialización y el intercambio (E&I) de bienes⁹ consta de dos partes: la especialización y el intercambio, y esta última, de dos acciones; el envío del bien A y la recepción del bien B; la exportación de A y la importación de B, por parte de un individuo, y lo contrario por parte del otro individuo involucrado en la transacción. Así, el sistema de E&I consta de tres acciones por parte de cada individuo: especialización, exportación e importación. Reiteramos lo explicado en el capítulo 1, la exportación ocurre cuando un individuo se desprende de su propiedad con el fin de obtener a cambio la propiedad de otra persona. Es decir, en el proceso de intercambio, todo acto de desprendimiento de un bien es una exportación; y lo es a toda escala: individual, distrital, provincial, nacional. Cuando un individuo que va de compras al supermercado entrega, en la caja, el fruto de su labor (el dinero), lo exporta, con el fin de recoger en la caja la mercadería que se le da a cambio. Ahora, si los 10 agricultores que viven en el distrito de Poasito envían la totalidad de 20 tm de chayotes a cinco comerciantes de Puntarenas, se puede decir, a modo de simplificación o en sentido figurado, que Poasito exporta chayotes a Puntarenas. Si toda la producción de banano que se lleva a cabo en la provincia de Limón, Costa Rica, es enviada, por medio de comercializadoras, a distintos mayoristas en los Estados Unidos, se puede decir que Limón exporta banano a los Estados Unidos; pero como Limón es parte de Costa Rica, se acostumbra

9 De aquí en adelante utilizaremos el término bienes para significar bienes y servicios. En ocasiones usaremos la abreviación b&s para significar los mismo.

decir, en sentido figurado y de poca importancia, que Costa Rica exporta banano a los Estado Unidos. Obviamente, ni Costa Rica exporta banano, ni los Estados Unidos lo importa.

Importar. En el proceso de intercambio, un individuo recibe propiedad de otra persona a cambio de la que él entrega. Eso es importar. En este proceso, toda recepción de un bien es una importación; y lo es, al igual que en el caso anterior, a toda escala: individual, distrital, provincial, nacional. Cuando un individuo va de compras al supermercado y recoge en la caja la mercadería que seleccionó, lo que hace es importar esa mercadería. Y solo lo puede hacer si antes, en la caja, entrega el fruto de su labor (el dinero); o sea, si antes exporta. La explicación anterior vale para la importación a escala distrital, cantonal, provincial o nacional.

Veamos un ejemplo. Pedro decide dejar de producir banano, porque tiene desventaja con respecto a Juan, y se especializa en la producción de café; mientras que Juan decide dejar de producir café, porque tiene desventaja con respecto a Pedro, y concentra sus recursos en la producción de banano. Una vez completadas las producciones, ambos intercambian banano por café. Cuando Juan le envía el banano a Pedro, lo exporta; y cuando Pedro le envía de retorno café a Juan, hace lo mismo. Si Pedro exportara banano sin recibir café a cambio, es decir, sin importar, su situación sería peor que antes de la especialización. Su única razón para exportar banano es la importación de café. Queda claro, entonces, que tanto exportar como importar constituyen la segunda parte del proceso de especialización e intercambio y, por consiguiente, ambos son buenos y necesarios para los individuos involucrados en el proceso. Ahora, lo que es bueno para los individuos, tiene que ser necesariamente bueno para la suma de individuos, es decir, la sociedad, el país.

Dada la complementariedad de las dos acciones, decir que exportar es bueno e importar es malo, es equivalente a decir que, queriendo

ir en automóvil del punto C al punto D, es bueno sentarse en él y arrancar el motor, pero es malo conducirlo hasta el punto D; o que teniendo hambre, es bueno levantarse, ir a la refrigeradora, abrirla, mirar los alimentos; pero es malo sacar lo que se desea comer; o queriendo comer un pastel, es bueno comprar todos los ingredientes y batir la mezcla; pero es malo hornearlo.

Luis Carlos Ramírez señala que el balance comercial de Costa Rica con Chile y México es negativo, dando a entender que si los mexicanos venden más productos a los costarricenses, estos últimos salen perdiendo. Craso error. En cualquier sistema sofisticado de intercambio (más avanzado que el de trueque) no es necesario que los habitantes de ninguna unidad –ni aún las ficticias como cantones, provincias, estados o país– adquieran la misma cantidad monetaria que la vendida. Esto está explicado en el capítulo 1. Cuando Juan gasta S/.1.000 en el supermercado, su balance con el supermercado es “negativo” porque Juan le compra al supermercado pero éste no le compra nada a Juan. Este supuesto balance negativo no tiene ninguna importancia –como tampoco la tiene a escala de región o país– porque el comercio o intercambio no funciona como Ramírez cree que debe funcionar. Supongamos que en un año determinado, un gran número de costarricenses compra bienes mexicanos por un valor de \$5 millones, pero los mexicanos no compran bienes producidos en Costa Rica. ¿Qué sucede? Nada, pues esa no es la contabilidad que tiene que ser balanceada. El balance se da en forma global y puede tomar diferentes formas. He aquí una muy simple. Siguiendo con el ejemplo iniciado anteriormente, después de la compra de los costarricenses, muchos mexicanos compran bienes producidos por los estadounidenses, por un monto de \$5 millones, y estos compran bananos producidos en Costa Rica o vienen al país a comprar servicios turísticos por \$5 millones. Y se balancea el libro. El supuesto balance negativo de “Costa Rica” con “México” se compensa con el balance positivo de “Costa Rica” con los “Estados Unidos”; de costarricenses con estadounidenses. Es absolutamente necesario que el comercio sea así para que los

seres humanos puedan aprovechar al máximo las ventajas de la especialización y el intercambio.

La verdadera balanza comercial

Los economistas tienen diversas formas de definir el ingreso (o la riqueza) generado en un país, por las actividades económicas, durante un período determinado. Aquí definimos el ingreso producido o generado por todas las actividades económicas, durante un año, en un país, como la suma de todos los bienes y servicios que se lograron disponer para el consumo. A este ingreso lo denominamos *consumo bruto* (CB) y lo representamos de la siguiente manera:

$$CB = \text{Prod} + (\text{Imp} - \text{Exp})$$

Donde:

CB = cantidad total de bienes y servicios que se logra disponer para el consumo.

Prod = todos los bienes y servicios producidos en el país.

Imp = todos los bienes y servicios importados.

Exp = todos los bienes y servicios exportados.

Para poder sumar todos los bienes y servicios producidos y comercializados, cada uno de ellos debe ser convertido a unidades equivalentes de un bien que sirva como base. El factor de conversión es la cantidad de recursos (tierra, mano de obra, capital) necesaria para producir una unidad de cada bien, comparada con la cantidad de los mismos recursos necesaria para producir una unidad del bien *base*. Como no sabemos cuál es el bien “base”, nos referimos a la conversión simplemente como unidades equivalentes (ue). Así, la ecuación de ingreso se convierte en: $CB = \text{Prod ue} + (\text{Imp ue} - \text{Exp ue})$. Para simplificar, omitimos el término ue.

La magia del comercio reside en el balance comercial: $(\text{Imp} - \text{Exp})$. Éste tiene que ser positivo para que el consumo bruto incremente

a raíz del comercio; para que el comercio incremente el consumo más allá de la producción. ¿Cómo puede ser positivo? A través del proceso de conversión, se miden los bienes exportados en términos de la cantidad de bienes (los importados) que se hubiese podido producir con los recursos utilizados y luego se compara con la cantidad de bienes que en efecto se importó. Veamos un ejemplo hipotético. Cuando el país P utiliza una cantidad X de recursos para producir leche, obtiene 5 toneladas métricas (tm); pero cuando dedica esos mismos recursos a la producción de banano, lo exporta e importa la leche, obtiene 20 tm. En este caso $(\text{Imp-Exp}) = (20-5) = 15$. Un ejemplo hipotético, que emplea toda la ecuación, se vería de la siguiente manera: $\text{CB} = \text{Prod} + (\text{Imp-Exp})$; $1200 = 1000 + (500-300)$. En este ejemplo observamos que el comercio internacional le permite a la sociedad incrementar su riqueza más allá de la producción nacional. Sin comercio, la riqueza nacional (RN) sería igual a la producción de ue: 1.000. Sin importación, no habría incremento de riqueza. Si se exportaran 300 ue y no se importara nada, la sociedad sería más pobre, pues solo le quedarían 700 ue para consumir. Desde el punto de vista de la generación de bienestar, esta es la única balanza comercial positiva que importa. La ortodoxa, la invertida $(\text{Exp-Imp} > 0)$ es un disparate y un engaño.

La falencia exportadora de los países pobres

Había una vez un latino, Juan, quien padecía de una rara enfermedad que solo podía curarse con una hierba producida por el estadounidense Mark. Curiosamente, Mark también padecía de otra enfermedad que solo podía curarse con una fruta que producía Juan. Pues bien, a pedido del norteamericano, Juan le envió su fruta; pero no aceptó que Mark le enviara su hierba, pues entendía que exportar sin importar lo haría rico (demandó dólares). Dicen que el pobre tonto terminó por morir sobre una cama de dólares y sin entender la admonición que alguna vez recibiera un jerarca latino de un consultor: *“It is trade that makes*

individuals and societies rich, not exports alone, you dummy!”; o sea, ¡es el comercio lo que enriquece a los individuos y las sociedades, no la exportación por sí sola, idiota!

La comprensión de este hecho tan simple está fuera del alcance de la mayoría de los que se empeñan en gobernar, en fijar políticas de comercio y negociar tratados comerciales en el Tercer Mundo. Lo mismo sucede con muchos economistas e incontables intelectuales. Esta es la razón por la cual los tercermundistas condenan las políticas de los países ricos –incluyendo los subsidios agrícolas– que dificultan la exportación desde los países pobres. En *Hipocresía comercial de Occidente*, Norberg (2003), por ejemplo, señala que “de acuerdo con la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, el proteccionismo de la Unión Europea priva a los países en desarrollo de \$700.000 millones, aproximadamente, en ingresos por concepto de exportaciones cada año. Eso es casi 14 veces lo que los países pobres reciben cada año en ayuda externa.” Esta crítica lleva implícita la idea de que los países pobres son “exportadores naturales” de algunos productos agrícolas, v.gr. el azúcar. Por esta razón y por las impugnaciones, es imperativo preguntar si, en verdad, existen exportaciones agrícolas naturales de los países pobres; si el ingreso bruto por concepto de exportaciones es una buena medida del bienestar generado por ciertas actividades económicas; y si los subsidios de los países ricos perjudican a los países pobres (su gente) cuando sus productores son o podrían ser exportadores del bien subsidiado.

Exportaciones naturales. Los países pobres están dotados de ciertas condiciones naturales (agro-climáticas) que, en principio, son más apropiadas para la producción de ciertos bienes que las prevalecientes en los países ricos. Cuando estos bienes son exportables o exportados, se podrían considerar como *exportaciones naturales*. De ser así, los más naturales de los países tropicales que vienen a la mente son café, banano y maderas tropicales; pero estos no son objeto de subsidios por parte de los países ricos. De hecho, es difícil ubicar exportaciones

“naturales” de los países pobres que puedan ser subsidiadas por los países ricos. Algunos dirían que productos como el arroz y el azúcar (de caña) califican como tales¹⁰. Puede ser, pero, como vimos en el capítulo anterior y como veremos en el próximo, este hecho sería relevante solo si se quisiera satisfacer una necesidad de producción de estos bienes; es decir, sería relevante únicamente para los “produccionistas”

Aporte de las exportaciones. El monto de dinero obtenido por concepto de exportaciones no es una buena medida del bienestar generado por estas actividades económicas. La medida correcta es la cantidad de bienes y servicios que se logra disponer para el consumo de los habitantes (*consumo bruto*) a través de esas actividades, y no es cierto que a mayores entradas por concepto de exportaciones, mayor es el consumo bruto. ¿Por qué? Por dos razones. Primero, el consumo bruto depende del patrón global de producción y comercio en un país, y en los países pobres, dicho patrón suele ser determinado ex ante (vea el produccionismo del capítulo anterior), sin tomar en cuenta los precios y costos relativos de los bienes importables y exportables. Por esta razón, en dichos países se acostumbra producir e intercambiar los bienes equivocados¹¹. No se optimiza el consumo bruto. En lugar de ser predeterminadas, las exportaciones (al igual que la producción y las importaciones) deberían ser definidas por

10 Debemos recordar que el bien X es exportado sólo porque esta es la mejor forma de obtener el bien Y. Un bien de exportación natural cumpliría con esta condición aun después de satisfacer todas las necesidades domésticas a un precio equivalente al FOB de exportación. En muchos casos, sin embargo, el precio doméstico prevaeciente se encuentra muy por encima del precio FOB de exportación debido a medidas proteccionistas (aranceles y otras barreras al comercio). En estos casos, es casi imposible que el bien sea una exportación natural, ya que el proteccionismo doméstico equivale a un subsidio a la exportación.

11 El proteccionismo de los países pobres es uno de los determinantes del pésimo patrón de producción; además, transfiere riqueza de los pobres a los ricos, lo cual altera el patrón de comercio: en lugar de importar alimentos baratos y otras necesidades, estos países terminan por importar automóviles Mercedes Benz y pagar por costosos viajes a Europa, entre otros lujos.

el equivalente de una estrategia de optimización de ingresos (o de consumo bruto), que tome en cuenta los costos y precios relativos de los distintos bienes, los cuales son establecidos, en parte, por los subsidios de los países ricos¹². Un incremento de las exportaciones aumentará el consumo bruto solo si el neto comercial (Imp-Exp) crece. Si este balance comercial decae o se torna negativo, como ocurre con frecuencia, el consumo bruto también caerá o se tornará negativo.

Segundo, los insumos importados pueden representar una alta proporción del costo total de producción de los bienes exportados, lo cual se traduce en un bajo valor agregado nacional o poca contribución al consumo bruto. Este hecho fue ilustrado en el capítulo 3. Según un estudio, en Costa Rica, durante los años 90, los insumos importados representaron al menos el 65 por ciento del costo de producción del arroz.

Los precios agrícolas. Al igual que Norberg, los gobernantes de los países pobres despotrican contra los subsidios de los países ricos porque estos reducen los precios de los bienes subsidiados, lo cual se traduce en una caída de dichos precios dentro del país pobre (afectando a los productores de ese país que venden en el mercado doméstico) y en otros países (afectando a los productores del país pobre que exportan a esos mercados). Evidentemente, no les gustan los precios bajos. Para ellos, la situación ideal sería que eliminaran los subsidios para que suban los precios de esos bienes. Ellos creen que el país –la sociedad– se beneficia más con los precios altos que con los precios bajos. ¿Cuán acertada es esta creencia? Analicemos. En los países pobres, los precios elevados favorecen a los productores del bien, pero perjudican a los consumidores; en cambio, los precios bajos

¹² Esto no significa una estrategia diseñada por los gobiernos. Bastaría con una alta dosis de libertad económica para que esta estrategia sea implementada por los actores económicos.

perjudican a los productores, pero favorecen a los consumidores. La pregunta obligada, entonces, es: ¿cuál de las dos opciones –precios bajos o precios elevados– es mejor para sociedades pobres, aun cuando sus productores son o podrían ser exportadores del bien en cuestión? La respuesta inequívoca es: si el país (su gente) es consumidor de dicho bien, el precio bajo casi siempre será la mejor opción, porque con él se generan mayores ingresos o consumo bruto que con el precio elevado.

El factor consumo es la clave. En los países pobres, los productos subsidiados por los países ricos se consumen de dos formas: como bienes finales (azúcar, arroz, lácteos) y como insumos (azúcar, algodón) en la producción de otros bienes. El azúcar, por ejemplo, es un importante insumo en la producción de panes, queques, caramelos, cervezas, otras bebidas y un largo etcétera. En la primera forma, los subsidios incrementan la cantidad obtenida (por cada unidad de exportación) de los bienes subsidiados, aumentando así la disponibilidad de bienes para el consumo. En la segunda, el subsidio reduce los costos y estimula la producción de bienes agro-industriales, los cuales, a su vez, pueden ser exportados. Así, el subsidio aúpa la producción y la exportación; además, equivale a un incremento del precio de los bienes agro-industriales que se exportan. Y si lo que intercambia el país pobre por el bien subsidiado son bananos, el subsidio se traduce en un aumento del precio que los países ricos (sus importadores) pagan por el banano exportado desde los países pobres.

Todo lo anterior implica que los subsidios agrícolas solo podrían perjudicar a las sociedades pobres (el perjuicio ocurre cuando las pérdidas de los productores son mayores que las ganancias de los consumidores. Este tema será abordado en el siguiente capítulo) si se dan dos condiciones: el consumo doméstico del producto subsidiado es poco significativo y los productores son exportadores ventajosos del bien en cuestión. Estas condiciones rara vez se cumplen. El caso del azúcar en Costa Rica es un buen ejemplo.

Azúcar en Costa Rica. En algún momento de los años 90, la situación del azúcar en Costa Rica era la del cuadro 4. Con base en los datos del cuadro, se hizo un ejercicio para determinar lo que hubiera pasado si en lugar del precio doméstico de \$454/tm, que resultó del proteccionismo local, en Costa Rica hubiera prevalecido el precio del mercado mundial de \$227/tm, como resultado de una política de libre comercio por parte del gobierno costarricense (Stewart 1992).

Cuadro 4. Situación del azúcar en Costa Rica, años 1990

Rubro	Monto
Producción (tm)	259.000
Consumo (tm)	167.000
Exportación a EE.UU (tm)	26.000
Exportación al mercado mundial (tm)	66.000
Precio doméstico (\$/tm)	454
Precio exportación a EE.UU (\$/tm)	457
Precio exportación al mercado mundial (\$/tm)	227

Fuente: Stewart, 1992.

El resultado de este ejercicio, hecho con supuestos de elasticidades de oferta y demanda bastante conservadores, fue el siguiente: la producción local hubiera caído a 203.656 tm, el consumo hubiera aumentado a 250.000 tm; en vez de exportar 92.000 tm, se hubieran importado 46.344 tm; la ganancia de los productores (EP) hubiera disminuido en \$39,2 millones, pero la de los demandantes o consumidores (EC) hubiera aumentado en \$47,3 millones. En síntesis, de haber prevalecido el precio menor, el “país” hubiera pasado de exportador a importador de azúcar y hubiera obtenido una ganancia neta anual de \$8,1 millones.

Estos resultados nos indican que Costa Rica (los productores) no es un exportador natural de azúcar; que los subsidios de los países ricos

que lo abaratan son beneficiosos para el país o la sociedad (porque el consumo es significativo) y crearían bienestar si no existieran las barreras comerciales que lo impide; además, nos demuestran que *el proteccionismo de los países pobres les causa más daño, a ellos mismos, que el proteccionismo de los países ricos.*

Corolario: cuando los subsidios abaratan los productos agrícolas, los empresarios de los países pobres deberían exportar textiles en lugar de algodón, productos azucarados o ron en lugar de azúcar, productos elaborados con harina en lugar de trigo, y así sucesivamente. Y los críticos de los subsidios deberían fustigar a los países ricos no por subsidiar a los agricultores, sino por erigir barreras (cuando lo hacen) en contra de las exportaciones de los países pobres que han sido elaboradas con los productos subsidiados.

La trascendencia del consumo

La premisa de producción subyace las nociones equivocadas con respecto al comercio y los planteamientos o argumentos erróneos en contra del abaratamiento de los bienes. Una de estas nociones es la intrascendencia del individuo como consumidor; en particular, se cree que el campesino o habitante rural es ante todo un productor, no un consumidor. La siguiente censura de Martín Wolf (2004) capta muy bien esta tesis:

Los excedentes subsidiados aún son descargados en el mercado mundial. Los EE.UU. y la UE son responsables por la mitad de las exportaciones mundiales de trigo, con precios por debajo de los costos de producción en 46 y 34 por ciento, respectivamente. En 1998, las exportaciones subsidiadas representaron el 25 por ciento de las exportaciones globales. La UE es el mayor exportador de leche descremada, a la mitad del costo de producción. Algunos argumentan que ese "dumping" puede beneficiar a los países en desarrollo que son importadores netos de alimentos. Con poquísimas excepciones, esto no es así. En la mayoría de los países

en desarrollo, los agricultores no solo son la mayoría de la población, sino la abrumadora mayoría de los pobres. Así, los productos descargados benefician a una minoría urbana a expensas de la mayoría rural. Frecuentemente, los alimentos subsidiados han convertido a países en importadores netos. Sin ellos, serían exportadores netos y tendrían una saludable economía rural.

Para poder concluir que cualquier evento que reduzca los precios agrícolas perjudica a los países pobres (su gente), los críticos resaltan el rol de productor del habitante rural y desdeñan su rol de consumidor. Al hacerlo, minimizan o descartan por completo los beneficios obtenidos a través del consumo y realzan los obtenidos por medio de la producción; es decir, descartan el EC y sobrevaloran el EP. Esto es exactamente lo que hace Wolf¹³. Para él, todo incremento de precios de los bienes básicos de consumo, como el que causa el proteccionismo, es favorable para el campesino porque aumenta el EP; y toda reducción de precios, como la que pueden causar los subsidios de los países ricos, les perjudica porque incrementa el EC¹⁴. Hurguemos más en este planeamiento para constatar el error. Empecemos por el EP para luego continuar con el EC.

Excedente del productor. Debido a que el fin último de la actividad económica es satisfacer necesidades de consumo –la producción

13 El ser importador neto de un bien es inmensamente beneficioso para un “país” cuando esta es la mejor forma de obtenerlo. El caso del azúcar en Costa Rica es un buen ejemplo de la mala tesis de Wolf.

14 En Panamá, muchos campesinos siembran arroz en laderas muy empinadas, a 1.000 metros sobre el nivel del mar, y obtienen rendimientos bajísimos. Lo hacen porque, entre otras cosas, el precio del arroz, un producto protegido por elevados aranceles, supuestamente para ayudar a estos mismos campesinos, es demasiado elevado. La relación kg de arroz/ ingreso por jornal de trabajo es demasiado baja; más baja que la relación que resulta cuando lo siembran ellos mismos, aun en condiciones tan adversas. La hambruna que se vivió durante 2003-2004 en las partes rurales más pobres de Honduras y Nicaragua, lugares donde se protege mucho la agricultura para el consumo doméstico, no fue obra de la casualidad ni de la mala suerte, sino de las malas políticas que engendran las concepciones erróneas.

de determinados bienes es solo un medio para lograrlo—, el EP no significa nada para el campesino si no puede convertirlo en consumo. La actitud del individuo en autosuficiencia (es tanto productor como consumidor) lo confirma. Él produce solo porque necesita consumir. En su caso, el EP pierde significado porque cualquier beneficio que se le asemeje (ahorros en costos o incrementos de la productividad) se traduce automáticamente en mayor consumo de los bienes escogidos. La riqueza generada por su actividad económica se mide en términos de la cantidad de bienes que logre consumir, y no en las ganancias del productor. Como productor, su meta es minimizar los costos —en términos de mano de obra, tierra, capital— de producir una cantidad X de bienes para el consumo o de maximizar la cantidad de bienes obtenidos con una cantidad dada de recursos, porque así logra mayor consumo. Cuando este individuo decide dejar de ser autosuficiente para participar en el sistema de especialización e intercambio, sus objetivos, metas y deseos no cambian. De hecho, él participa en el sistema de intercambio solo porque así puede obtener más bienes para el consumo (con los mismos recursos) en comparación con la autosuficiencia.

Excedente del consumidor. Hemos señalado que la riqueza generada en un mercado es equivalente a la suma: EP + EC. El excedente del consumidor no es trivial; de hecho, en muchos mercados es mayor que el EP. De tal modo que ignorar o descartar estos beneficios, como lo hace Wolf y muchos otros, es equivalente a descartar o ignorar la parte más importante de la razón de ser de las actividades económicas. Aquí, el gravísimo error conceptual consiste en olvidar que los campesinos son seres humanos que necesitan alimentarse; que su objetivo final y principal es el consumo. De hecho, esos pobladores rurales son ante todo consumidores, no productores. Debido, en parte, a sus pequeñas explotaciones y baja productividad, una altísima proporción de los más pobres son consumidores netos de los bienes que consideran esenciales para su subsistencia: producen menos de lo que consumen. El déficit debe ser subsanado, a través del mercado, de dos formas: con ingresos

extra-finca o mediante bienes producidos para la venta¹⁵. En cualquiera de las dos formas, resulta evidente que los campesinos son proclives a intercambiar sus productos, cualesquiera que sean, por bienes alimenticios.

En la primera forma (compra con ingresos extra-finca¹⁶), a estos campesinos les conviene que los bienes comprados sean lo más baratos posible. Les interesa el máximo EC y el mínimo EP. En la segunda, la situación es similar. El EC generado en el mercado de A corresponde a un consumidor que no es otra cosa que el productor de, digamos, L, el agricultor al cual nos referimos. Este productor vende su leche (L) para poder comprar el arroz (A), y su deseo es obtener la mayor cantidad de arroz posible por cada unidad de leche. Así, un incremento del EC en el mercado de A equivale a un incremento de la cantidad de arroz que este productor obtiene por cada unidad de leche, o a un incremento del precio de la leche. Por lo tanto, un aumento del precio del arroz reduce el EC en ese mercado, y redundará en una disminución del precio que reciben los productores de leche. Al fin de cuentas, todos los individuos son productores; pero al tratar de verlos solo como tales (y olvidar que, ante todo, son consumidores), los críticos cometen el error de privilegiar a los productores equivocados: aquellos que producen rubros para los cuales sus condiciones son menos adecuadas que las de otros productores. El ignorar los beneficios de los consumidores de arroz que viven en una región con condiciones óptimas para la lechería (pero no para el arroz), es preferir a los productores de arroz sobre los productores de leche. Un yerro empobrecedor.

15 Como la producción de muchos rubros es inferior al consumo, el excedente de los otros rubros es intercambiado por más de los rubros deficitarios. Por ejemplo, un campesino que produce menos frijol, arroz y maíz de lo que consume, vende, digamos, leche y compra más de estos granos.

16 Este es el caso de los trabajadores agrícolas; de los que no tienen tierra. Compran todos los alimentos con sus ingresos.

De todo lo anterior, nos queda una valiosa lección: es imposible obtener buenas políticas partiendo de premisas equivocadas. Cuando se trata de favorecer a los consumidores con las políticas, se termina beneficiando a los productores; pero, cuando se privilegia a los productores, nadie se beneficia; todos resultan perjudicados.

5

SUBSIDIOS AGRÍCOLAS DE LOS PAÍSES RICOS: ¿BENDICIÓN O MALDICIÓN?

Si la pobreza y la hambruna se caracterizan por la ausencia de alimentos baratos, y si los subsidios agrícolas de los países ricos se caracterizan por abaratar los alimentos que necesitan los habitantes de los países pobres, ¿cómo pueden dichos subsidios perjudicar a los países (sus habitantes) pobres? He aquí otro misterio comercial.

Existe la creencia generalizada, arraigada y bien documentada de que los fuertes subsidios que la Unión Europea y países desarrollados como Estados Unidos y Japón proveen a sus agricultores, a través de múltiples programas, perjudican a los países pobres o subdesarrollados. Esta convicción es compartida por muchos gobiernos (en realidad, gobernantes) y una gran variedad de los grupos que conforman la sociedad: políticos, formadores de opinión, intelectuales, agricultores, sindicalistas, amas de casa, estudiantes. Las pruebas son abundantes (vea el Anexo de este capítulo). Por ejemplo, en 1986, emisarios de 17 países que representan más de la tercera parte de las exportaciones agrícolas del mundo –Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay– conformaron en Cairns, Australia, el *Grupo Cairns*, el cual tiene entre sus objetivos principales el logro de “la pronta y total eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas de los países ricos”. Esta ha sido también la meta expresa del grupo G-20 –un conjunto de países liderado por Brasil e India. El Gobierno de Costa Rica y el MERCOSUR –el principal bloque sudamericano– han solicitado la eliminación de dichos subsidios. También lo han hecho personas influyentes como Bianca Jagger, defensora de los derechos humanos; Fatma Alloo, fundadora de la

Asociación de Mujeres Periodistas de Tanzania; Evelyne Herfkens, coordinadora de la campaña sobre los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la Organización de las Naciones Unidas; Vicky Tauli-Corpuz, la responsable del voluntariado de la ONU en cuestiones indígenas; y Aroha Te Pareake Mead, defensora de los derechos de los maoríes (La Nación 2004a).

Los políticos han sido de los más vociferantes. El ministro de Agricultura de Colombia, Carlos Gustavo Cano, varios diputados del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN), partido de izquierda de El Salvador, y una decena de organizaciones sociales de ese país, así como el expresidente de Costa Rica, Rodrigo Carazo (vea el Anexo de este capítulo); todos han vaticinado la quiebra de los productores locales a raíz de los subsidios de marras. El Gobierno de Brasil fue más allá y, en 2002, presentó una demanda contra lo que calificó de subsidios injustos de Estados Unidos a su producción algodонера. Según cálculos presentados a la Organización Mundial del Comercio (OMC) por Brasil, esta política de Washington (extensiva a una docena de otros productos) es una de las responsables de la actual caída de los precios internacionales del algodón, en alrededor de un 15 por ciento. Esa forma de proteccionismo, argumentó, es una competencia desleal que hace a los países pobres perder mercados de exportación y millones de puestos de trabajo (EFE 2004c).

De la vasta literatura que existe sobre los subsidios agrícolas de los países ricos y sus supuestos efectos en los países pobres –lo citado aquí y en el Anexo constituye una ínfima muestra– es posible extraer los principales argumentos utilizados y las nociones predominantes sobre el tema. Por su relevancia, los siguientes cuatro se presentan a manera de resumen:

- (1) Los subsidios de los países ricos son responsables de la caída precipitosa de los precios internacionales y de la inundación de los países pobres con productos baratos, eventos que causan la ruina de los campesinos que producen para el mercado local.

- (2) Todas las exportaciones de los países pobres generan riqueza; por lo tanto, los subsidios de los países ricos que desplazan las exportaciones provenientes del Tercer Mundo causan pobreza.
- (3) Los productos baratos que llegan a los países pobres (las importaciones) son esencialmente perjudiciales o, como mínimo, no producen beneficios para sus habitantes.
- (4) Los países pobres (su gente) tienen ante todo necesidades de producción; no necesidades de consumo.

El objetivo de este capítulo es determinar si, en efecto, los subsidios agrícolas de los países ricos perjudican a los países pobres y en qué condiciones. El análisis gira alrededor de estos argumentos o nociones, aunque no en forma estricta, aportando nuevos elementos o enfoques. Por ejemplo, la primera noción (punto uno) lleva implícita la idea de que en ausencia de los subsidios de marras, los agricultores de los países pobres producirían (y venderían a precios más elevados) los alimentos que los empobrecidos y hambrientos consumidores necesitan, y el algodón que utilizan las fábricas de textiles, con gran beneficio para toda la sociedad. De entrada, este juicio parece desacertado por la siguiente razón: en general, es indudable que los alimentos baratos favorecen a los habitantes de países pobres. Esta es la razón por la cual los gobiernos (incluyendo los de los países más necesitados) invierten millones de dólares anualmente en la investigación agropecuaria: buscan reducir los precios de los alimentos a través de incrementos de la productividad. Esta inversión ha sido tan efectiva que a lo largo del siglo pasado, los precios reales de los productos agrícolas descendieron considerablemente, en forma sostenida, en los países desarrollados, con enormes beneficios para los habitantes de las naciones que permitieron su aprovechamiento. Ahora, si los alimentos baratos enriquecen a cualquier sociedad y los subsidios externos contribuyen a reducir los precios de esos bienes en los países pobres, entonces dichos subsidios deberían beneficiar a estos

países. No sería de recibo el argumento de que cuando los precios de los alimentos descienden por causa de la alta productividad, el país pobre (la sociedad) se favorece, pero cuando descienden por causa de los subsidios externos, dicho país resulta perjudicado. Esta sería una contradicción; y, por tanto, inadmisibile.

Iniciaremos con la exploración de la naturaleza de los impopulares subsidios y el mecanismo por medio del cual transmiten sus supuestos efectos a los países subdesarrollados. Luego veremos las opciones de definición de ‘país pobre’, así como las implicaciones de cada una. Seguidamente, presentaremos dos de los criterios que se podrían utilizar para determinar si los subsidios benefician o perjudican a la sociedad pobre como un todo (al país). Y, por último, emplearemos todo lo anterior para analizar los efectos de los subsidios en cuatro categorías de países pobres.

Subsidios agrícolas de los países ricos

Según la primera caracterización de las quejas presentadas, los fuertes subsidios que reciben los empresarios agrícolas de los países desarrollados, por medio de varios programas gubernamentales, contribuyen a reducir el precio internacional del bien subsidiado, lo cual, a su vez, reduce el precio recibido por los productores de los países pobres o pagados por los consumidores de estos países. En efecto, el precio internacional es el único vehículo por medio del cual estos subsidios pueden perjudicar o favorecer al productor o consumidor de un país subdesarrollado. Este hecho nos indica que el primer paso hacia la evaluación de los subsidios –o de los diferentes programas de subsidio utilizados en el mundo desarrollado– consiste en determinar cómo afectan al precio internacional de los productos agrícolas. Veamos.

Los programas más usados en los Estados Unidos son: precios de sustentación (*price support*), precios de sustentación más restricciones

de área o producción, pagos compensatorios (*deficiency payments*) y varios subsidios a la exportación (Stewart 2000).

Precio de sustentación. Por medio de este programa, el gobierno fija un precio, normalmente por encima del precio de equilibrio, al cual el productor puede vender toda su producción a la Corporación de Crédito para Mercadería (*Commodity Credit Corporation, CCC*). Este programa ha abarcado productos como lácteos, trigo, maíz, sorgo y algodón.

Precio de sustentación más restricción de área. En vista de que el gobierno acumulaba una cantidad impresionante de granos y otros productos con el programa anterior, se ideó restringir el área (o la producción) que los agricultores podían dedicar a cada cultivo. Esto se llamó *acreage allotments*, y se aplicó a algodón, maíz, trigo, maní, entre otros. También hubo cuotas de producción (*output quotas*) para tabaco y maní. Este programa tuvo una modalidad llamada Desviación Voluntaria de Tierra (*Voluntary Diversion of Land*), en la cual la participación era voluntaria; pero, para obtener el precio de sustentación, debían dejar de producir en una proporción determinada de la finca.

En Japón, este programa de subsidio ha sido popular desde 1969. El área “pagada” por no producir arroz en ese año fue de 10.000 hectáreas (ha); en 1980, de 535.000 ha; en 1990, de 830.000 ha y en 1998, de 954.000 ha (Cramer 1999). Así, el área sembrada de arroz se redujo en 21 por ciento entre 1982 y 1999; y los pagos oscilaron entre \$340 y \$4.240 por hectárea. El efecto de este tipo de subsidio es reducir la producción mundial e incrementar el precio internacional (todo lo contrario de lo que argumentan los críticos).

Pagos compensatorios. Este es un esquema diferente de sustentación de precios, el cual funciona de la siguiente manera: el gobierno fija el precio objetivo (*target price*), P_p , de antemano (también fija otro precio llamado *loan rate o tasa de préstamo*, al

cual el agricultor puede obtener crédito adelantado), los productores venden toda su cosecha al precio de mercado, P_m , y el gobierno les paga la diferencia entre los dos precios ($P_t - P_m$). El gasto total del gobierno en este programa se conoce como pago compensatorio (*deficiency payments*). La participación en este programa, que abarcaba algodón, arroz, trigo y granos para la alimentación animal, era voluntaria; pero una vez aceptada se debía cumplir con restricciones de área. Para la soya, azúcar, lana y miel, la participación era igualmente voluntaria, pero no había restricción de área. Para tabaco, la participación fue obligatoria durante mucho tiempo; pero en el 2000 era opcional.

A partir de 1983, la restricción de área se hizo a través de pagos en especie (PIK, por sus siglas en inglés). En lugar de dinero, el productor recibía de los *stocks* de la CCC hasta un 80 por ciento de la cosecha (trigo, algodón, arroz, soya, maíz, centeno) que hubiera producido en cada hectárea retirada. En 1983, se dejaron de producir 28,7 millones de hectáreas, y los agricultores recibieron granos por un valor en los libros de \$9.000 millones. Y como se había levantado el límite de \$50.000 por finca, algunos agricultores (o compañías) percibieron más de \$1 millón.

La Ley de Reforma y Mejoramiento Agrícola de 1996 (*Federal Agricultural Improvement and Reform Act of 1996*, FAIR), introdujo varios cambios revolucionarios. Primero, los pagos al agricultor, que siempre habían estado ligados a la reducción de producción, fueron liberados de tal cumplimiento. Segundo, se hizo un calendario de reducción de subsidios al agricultor que contemplaba llegar a cero en el año 2002. Tercero, eliminó las restricciones a la oferta y flexibilizó la producción. El agricultor recibía un pago independientemente de si producía o no y del cultivo que produjera. Estas acciones fueron llamadas desligue y flexibilidad, y consideradas como cambios fundamentales en la política agrícola de los Estados Unidos (Browne, Allen y Schweikhardt 1997). En 1998, solo dos años después, hubo una desviación de los lineamientos de esta Ley.

La forma en que este programa afecta los precios internacionales de los bienes que abarca es un poco ambigua. Por una parte, reduce la oferta (debido a la reducción de área, cuando ésta se aplica), y por tanto, incrementa el precio internacional. Este ha sido el efecto predominante. Además de ser uno de los programas más costosos, el PIK incrementó el precio local e internacional y redujo las exportaciones de los Estados Unidos. Por otra parte, ciertas diferencias entre el precio objetivo y el de mercado pueden hacer que este programa tenga el efecto de aumentar la oferta y disminuir el precio internacional.

Subsidios a la exportación. Cuando el precio objetivo se fija suficientemente alto, el programa anterior (*precio objetivo con restricción de área*) puede funcionar como un subsidio a la exportación. Además de este, el gobierno de los Estados Unidos ha utilizado otros programas de subsidios a la exportación: el de la Ley Pública 480 (PL.480), el Programa de Estímulo a la Exportación (*Export Enhancement Program*; utilizado para trigo, harina, cebada, malta de cebada, arroz, pollo, carne porcina y huevos) y Préstamos de Comercialización (*Marketing Loan*). En 1995 había programas especiales para lácteos y aceites de girasol y algodón. Solo el trigo y la harina de trigo recibían el 83 por ciento de estos subsidios (Innes 1995). Todos estos programas tienen el efecto de incrementar la oferta mundial y reducir el precio internacional.

Efectos de los subsidios

El precio internacional de un producto agrícola, en un período dado, lo determinan la oferta y demanda en el mercado mundial, y estas, a su vez, son determinadas por innumerables factores, incluyendo las intervenciones –subsidios de todo tipo, aranceles, licencias, permisos, otros impuestos– en cientos de países, la mayoría de los cuales son subdesarrollados (sin embargo, se ha prestado poca atención a las intervenciones de los países pobres). Sería difícil determinar el efecto neto sobre el precio internacional de esta infinidad de distorsiones.

A pesar de que los subsidios agrícolas de los países desarrollados conforman una parte ínfima de dichos factores; el interés político y académico se han concentrado en ellos, motivando estudios para determinar sus efectos –así como los de los programas agrícolas en general– sobre un buen número de variables: precios, área de producción, gasto fiscal, exportaciones, importaciones. Uno de esos estudios fue llevado a cabo por Eric O’N Fisher y Harry de Gorter (1992), de la Universidad de Cornell, con el fin de determinar los efectos internacionales de los subsidios agrícolas estadounidenses. Una de las preguntas que los investigadores querían contestar era: ¿qué pasaría con los precios mundiales –y otras variables– si se eliminaran por completo los subsidios agrícolas en los Estados Unidos? Para ello, seleccionaron cuatro cultivos: arroz, maíz, algodón y trigo; y se concentraron en los dos programas de subsidios más importantes del momento: pagos compensatorios (*deficiency payments*) y pagos por retirar tierra de la producción (*diversion payments*).

Una conclusión general del estudio es que los programas de subsidio restringen la producción e incrementan la rentabilidad de las fincas, por lo que, si se eliminaran, se incrementarían las exportaciones (de los países desarrollados) y los precios mundiales bajarían¹⁷. En efecto, los resultados indican que si se eliminaran los subsidios agrícolas en los Estados Unidos, los precios mundiales del arroz, trigo y algodón bajarían un 6, 12 y 19 por ciento, respectivamente; en tanto que el precio del maíz subiría un 3 por ciento. Es muy probable que estos resultados no hubieran variado mucho si en el estudio se hubieran incluido los programas de subsidio de la Unión Europea y Japón, pues estos programas son muy parecidos a los de los Estados Unidos.

17 Cualquier observador diría que los resultados serían diferentes si se hubieran incluido los programas de subsidio a la exportación. Esto es cierto, pero se debe notar que los programas incluidos fueron los predominantes. De acuerdo con Stewart (2000), el monto total de los subsidios fue de unos \$31.000 millones en 1994; y de acuerdo con Innes (1995) el subsidio a las exportaciones fue de unos \$1.000 millones. Esto significa que el subsidio a las exportaciones representó sólo el 3,2 por ciento del gasto total en subsidios agrícolas

Por otra parte, se puede colegir de los resultados que no tiene validez el argumento sostenido por los agricultores latinoamericanos de que compiten con las tesorerías o ministerios de hacienda de los países desarrollados.

Vemos, entonces, que los subsidios agrícolas de los países ricos no causan necesariamente el derrumbe de los precios internacionales y, por consiguiente, no tienen los efectos que se les atribuyen. No obstante, asumiremos, para el análisis que sigue, que los subsidios acusados de perjudicar a los países pobres sí tienen el efecto de reducir considerablemente los precios internacionales.

Evaluación de los subsidios

Cuando se afirma que los subsidios agrícolas de los países ricos perjudican a los países pobres, casi nunca se especifica el criterio utilizado para llegar a esa conclusión. En su lugar, se acostumbra presentar algún argumento, como el de la afectación de las exportaciones agrícolas de los países subdesarrollados, lo cual, por sí solo, no parece un criterio válido, pues dejaría por fuera el posible efecto positivo sobre las importaciones. Igualmente, el abaratamiento de los bienes agrícolas de consumo doméstico, uno de los razonamientos utilizados, parece más un criterio para aprobar los subsidios que para condenarlos. Así las cosas, es muy probable que los críticos estén usando criterios inválidos o equivocados. Por otra parte, tampoco se especifica qué constituye un país pobre. En este confuso panorama, el primer paso para hacer una valoración objetiva y sensata de los efectos de dichos subsidios consiste en establecer el criterio que será utilizado, comenzando por la definición de lo que es un país pobre.

¿Qué significa “país pobre”?

En la frase: “los subsidios agrícolas de los países ricos perjudican a los países pobres”, ¿qué entendemos por país pobre? Antes de

responder, es necesario recordar lo señalado en el capítulo 2: que los países, tal como se conocen hoy, no producen, consumen, importan o exportan bienes y servicios. Estas actividades son llevadas a cabo por individuos que habitan al interior de sus fronteras, y solo ellos pueden ser beneficiados o castigados por los subsidios de los gobiernos de países ricos. En cada país y para cada producto existen productores de un lado y consumidores del otro; sus intereses se encuentran en perfecto conflicto. Cuando el precio de un producto disminuye, los consumidores ganan; los productores pierden. Cuando el precio aumenta, los productores se benefician; los consumidores se perjudican.

Con base en esta realidad, se postulan al menos tres definiciones o conceptos de país pobre (similares a los del capítulo 2, página 32). Definición A: el país está constituido solo por los productores (empresarios) de todos los rubros, y sus intereses son los del país. Definición B: el país está compuesto solo por los consumidores de los diversos rubros, y sus intereses son los del país. Definición C: todos los individuos que se encuentren dentro de sus fronteras constituyen el país; o sea, el país es la suma de los productores y consumidores de todos los bienes y servicios, y sus intereses son también los del país¹⁸.

Criterio de evaluación

Según la definición A, cualquier evento o política que afecte negativamente a los productores de cualquier rubro (aunque beneficie enormemente a los consumidores), perjudica al país. De acuerdo con la definición B, cualquier evento o política que afecte negativamente a

18 A partir de ahora y siempre que no se especifique lo contrario, la frase “país pobre” tendrá esta definición cuando se refiera a pérdidas o beneficios causados por los subsidios u otros programas.

los consumidores de cualquier rubro (aunque beneficie enormemente a los productores), perjudica al país. Según la definición C, el país será beneficiado por cualquier evento cuando la suma total de los beneficios y las pérdidas causadas por él sea positiva; es decir, cuando la ganancia de los consumidores sea mayor que la pérdida de los productores de los rubros afectados, o viceversa. Por el contrario, el país será perjudicado por cualquier evento cuando la suma total de los beneficios y las pérdidas causadas por él sea negativa; es decir, cuando la pérdida de los consumidores sea mayor que la ganancia de los productores, o viceversa. Evidentemente, la valoración de los efectos de los subsidios agrícolas dependerá de la definición de país que se adopte.

Método de evaluación

Las definiciones A y B de país pobre no requieren de ningún método especial para evaluar el efecto de los subsidios de los países ricos. Basta con saber que los subsidios hacen descender los precios –tanto los recibidos por los productores como los pagados por los consumidores– para concluir que según la definición A, los subsidios perjudican a los países pobres, y según la B, los benefician.

La situación cambia con la definición C. Aquí el método de evaluación se conoce como el del *excedente neto* (EN), un método muy utilizado por los economistas del bienestar. Para aplicarlo, las ganancias y pérdidas de los productores –producto de un cambio en los precios causado por políticas o factores externos, como los subsidios– se miden en términos de los cambios en el excedente del productor (EP), y las ganancias y pérdidas de los consumidores se miden en términos de los cambios en el excedente del consumidor (EC)¹⁹. El excedente

¹⁹ Las definiciones de EP y EC se encuentran en el capítulo 3 (páginas 30-31). Aquí agregamos que, para los economistas, el EP equivale al área delimitada por la curva de oferta y el precio de venta del bien (el área va del precio hacia abajo); y el EC equivale al área delimitada por la curva de demanda y el precio de compra del bien (el área va del precio hacia arriba).

neto es la suma de los cambios en ambos excedentes, causados por una variación del precio de un bien. Así, el país gana cuando $\Delta EN = \Delta EP + \Delta EC > 0$; donde Δ significa *cambio*. En adelante se suprime el símbolo Δ , pero se mantiene el significado; así, por ejemplo, se especifica que el país pierde cuando $EN = EP + EC < 0$, cuando el cambio neto es negativo.

Por una lógica geométrica del paradigma de la oferta y demanda, una reducción de precios, como la que causan los subsidios de marras, siempre tendrá un efecto positivo sobre EN cuando el país es un importador neto del bien (se consume más de lo que se produce en el país). En este caso, las ganancias de los consumidores superan las pérdidas de los productores. En cambio, cuando es un exportador neto (se produce más de lo que se consume en el país), el efecto sobre EN es negativo: las pérdidas de los productores superan las ganancias de los consumidores.

¿Cuál es el criterio correcto?

Ha quedado claro que los subsidios de los países ricos no necesariamente derriban los precios internacionales. Pero aun si lo hicieran, la conclusión en cuanto al perjuicio (o beneficio) que causan a los países pobres dependería de la definición de país que se adopte, y ésta, a su vez, de la premisa económica que se tenga: la de producción o la de consumo (definidas en el capítulo 3). Los *produccionistas* equiparan el interés de los productores con el interés nacional; es decir, suscriben la definición A de país pobre. Por lo tanto, los subsidios de los países ricos perjudican a los países pobres porque tienen el efecto de reducir los precios que reciben los productores de esos países.

En algún lugar imaginario (porque no existen, pero podrían existir) se encuentran quienes solo reconocen la existencia de los consumidores o, para ser más exactos, solo reconocen al ser humano en su función de consumidor. Desconocen su rol de productor. Por

esta razón, equiparan el interés de los consumidores con el interés nacional; suscriben la definición B de país pobre. Por lo tanto, los subsidios de los países ricos benefician a los países pobres porque tienen el efecto de reducir los precios que pagan los consumidores de esos países.

Los consumnistas suscriben la definición C de país pobre²⁰, y el método de los excedentes netos como forma de determinar el efecto de los subsidios agrícolas de los países ricos. Por ser el más razonable, éste es el criterio que utilizaremos para evaluar el efecto de los subsidios agrícolas de los países ricos. Y el método de evaluación será el del excedente neto.

Categorías de países pobres

Para saber si un subsidio perjudica o beneficia a un país pobre se requiere, entonces, conocer si éste es un importador o exportador neto del bien en cuestión. Si es un exportador, se necesita además, saber si es legítimo o falso; es decir, si se exporta porque el país (los productores) tiene verdaderas ventajas en la producción del bien, o porque existen distorsiones locales –aranceles, subsidios– que hacen posible dicha exportación. De acuerdo con estas calificaciones, existen, para cada producto, cuatro casos posibles o cuatro categorías de países pobres: importador genuino, falso exportador, exportador convertible y exportador genuino.

Importador genuino

El importador genuino es un país cuyos habitantes consumen más de lo que generan los productores, aun en ausencia de los subsidios. En este caso, el subsidio sería beneficioso, pues el EN experimentaría

20 La racionalidad de esta tesis estriba en que los productores netos de un bien son consumidores netos de muchos otros bienes.

un cambio positivo. Costa Rica es un importador genuino de muchísimos bienes agrícolas: trigo, frijol, maíz amarillo, arroz, entre otros. En cuanto al arroz, los costarricenses consumen más de lo que se produce en el país, inclusive, en presencia de distorsiones internas que, casi siempre, elevan los precios domésticos muy por encima de los precios internacionales. Por esta razón, el subsidio al arroz de los países ricos beneficiaría mucho a la sociedad costarricense si no existieran esas distorsiones o impedimentos internos. A raíz de estos, el “país” –el gobierno– rechaza anualmente cientos de millones de dólares en ganancias para la sociedad.

Falso exportador

El falso exportador es un país cuyos habitantes consumirían más de lo que se produciría si no existieran distorsiones propias que impiden o dificultan las importaciones de ese producto o subsidian su exportación²¹; y esto es aun en ausencia de los subsidios externos. Un bien de exportación genuino no requiere de medidas proteccionistas; por tanto, su precio doméstico debe ser igual al precio FOB (free on board) de exportación. Cuando esto no ocurre; cuando el precio doméstico se sitúa por encima del precio FOB de exportación, como producto de medidas proteccionistas (como aranceles y otras barreras al comercio), es muy probable que estemos ante el caso de un falso exportador. En muchos países, especialmente tropicales, el azúcar constituye un buen ejemplo. El gráfico 1, publicado por el Canadian Sugar Institute (<http://www.sugar.ca>), muestra los altos aranceles que han prevalecido en muchos de los países que son grandes exportadores

21 No debemos olvidar que se exporta el bien A porque esta acción constituye la mejor forma de obtener el bien B (más producto, mejor calidad). En el ejemplo del capítulo 3, exportar banano era la mejor forma de obtener el arroz; mejor que producirlo. Un bien de exportación genuina cumpliría con esta condición aún después de satisfacer todas las necesidades domésticas a un precio equivalente al FOB de exportación.



de azúcar²². Los datos del cuadro 5 muestran cómo ese proteccionismo hace que en esos países el precio doméstico del azúcar sea mayor que el FOB de exportación (idéntico al precio mundial) en más de

Cuadro 5. Precios del azúcar crudo y arancel de importación, año 2000

	\$/TM	Arancel (%)
Precio Mundial	187,6	Cero
Costa Rica	503,4	50
Guatemala	455,9	160
Rep. Dominicana	514,3	85
México	458,4	156
EE.UU.	421,7	150

Fuente: Canadian Sugar Institute; CNP-CORECA; USDA.

²² Según el UNICA.com, el arancel que ahora prevalece en Brasil es el externo común del MERCOSUR de 16% más 1,5% brasileño; y de acuerdo con www.indiansugar.com, el arancel actual en ese país es equivalente al 67,5%.

200 por ciento. En Brasil, India y Tailandia, grandes exportadores de azúcar, el precio doméstico también fue mayor que el FOB de exportación, pero en porcentajes más pequeños.

En Costa Rica, el azúcar (tratado en el capítulo anterior) y algunos productos lácteos son buenos ejemplos. El país (los productores) es un falso exportador de esos bienes. El caso de los lácteos es similar. El país (la empresa dominante) exporta leche y muchos de sus derivados solo porque se disuade la importación de productos lácteos a través de altas barreras comerciales. El arancel que pagan los importadores de leche fue de 110 por ciento durante muchos años, un hecho que solo cambió a finales del siglo pasado. En 2004 estaba en 65 por ciento; y el precio de la leche al productor fue de \$264/tm, comparado con el equivalente de importación al mismo nivel de \$142/tm (Stewart 2004).

El subsidio agrícola de los países ricos sería muy beneficioso para el “país” pobre que es falso exportador porque el excedente neto (EN) aumentaría: la ganancia de los consumidores superaría la pérdida de los productores²³. ¿Por qué? Por el efecto consumo.

Exportador reversible

El exportador reversible es un país que exporta (netamente) un producto en ausencia de los subsidios de los países ricos; pero que se convierte en importador neto de ese bien a partir de cierto nivel del subsidio. Y lo hace porque las ganancias de los consumidores llegan a superar las pérdidas de los productores. Para este país, el subsidio sería beneficioso ($EN > 0$) a partir de ese nivel o magnitud.

23 Hay casos en extremo excepcionales en los cuales el subsidio agrícola de los países ricos podría perjudicar a un falso exportador del bien. Estos casos son condicionados por el grado de transmisión del efecto del subsidio al precio doméstico y por la magnitud del poder del país en el mercado mundial. Por su rareza y por no afectar los puntos centrales de este capítulo, estos extremos no serán discutidos aquí. El lector interesado puede consultar a Alston y Martin (1995).

Cuando esta situación se presenta, los representantes de los países pobres deberían reclamar a los gobernantes de los países ricos no por subsidiar a sus agricultores, sino por no hacerlo en cantidades suficientes. Siempre que el consumo local alcance un mínimo²⁴, el cual variaría de un bien a otro, la mayoría de los productos de exportación de los países pobres podrían ubicarse en esta categoría.

Exportador genuino

El exportador genuino es un país que exporta (netamente) el bien en ausencia de los subsidios y lo sigue haciendo en presencia de ellos. También es el caso del exportador que se convierte en importador neto después de los subsidios, pero sin variación en el signo de EN; este permanece negativo. En ambos casos, el subsidio sería perjudicial para el país. Con todo, no se descarta la existencia de cierto nivel o magnitud de subsidios (mayor que el evaluado) a partir del cual el cambio en EN podría ser positivo. No hay duda de que países tropicales como Costa Rica son exportadores genuinos de café, banano, cacao, plantas ornamentales.

Observaciones finales

Si el objetivo de la actividad económica de los habitantes de países pobres fuera producir ciertos bienes a cualquier costo, los adversarios de los subsidios estarían en lo correcto: los subsidios agrícolas de los países ricos perjudicarían a los países (sociedades) pobres. Pero resulta evidente que ese no es ni puede ser el objetivo. El propósito obvio de dichas actividades es generar bienestar, a través del consumo. Cuando se plantea este objetivo, se llega, inevitablemente, a la conclusión general de que *en la mayoría de los casos, los subsidios agrícolas*

²⁴ Si no hay consumo local, los subsidios no pueden generar beneficios a través de la reducción de precios.

de los países ricos son beneficiosos para los países pobres. No sería aventurado especular que más del 85 por ciento de los productos agrícolas de los países pobres cae en una de las tres categorías de países pobres donde el subsidio es beneficioso.

El siguiente resumen de las conclusiones particulares de este capítulo se basa en la caracterización de las quejas contra los subsidios, las cuales fueron presentadas al principio.

- En general, los subsidios de los países ricos no son responsables de una caída precipitosa de los precios internacionales; pero, aun si lo fueran, no causarían la ruina de los campesinos que venden sus productos dentro del país.
- Debido a la mala estructura de producción y comercio, muchas de las exportaciones de los países pobres no generan verdadera riqueza (capítulo 4); por lo tanto, los subsidios de los países ricos que desplazan a estas exportaciones no causan pobreza.
- Debido al papel preponderante del consumo, las importaciones que llegan a los países pobres pueden ser inmensamente beneficiosas, especialmente si son subsidiadas.
- El rol del individuo como consumidor tiene preponderancia sobre su rol como productor; y antes que necesidades de producción, las sociedades pobres tienen necesidades de consumo.

La premisa de producción o el produccionismo es una de las causas principales de las hambrunas del Tercer Mundo. Aun frente al sufrimiento humano que causa el hambre, los gobernantes de la mayoría de los países pobres son incapaces de advertir el problema de consumo, y continúan implementando políticas –particularmente, el proteccionismo– diseñadas para solucionar problemas de producción. Mientras persista este erróneo comportamiento, habrá pobreza generalizada, hambruna y mucho sufrimiento humano en Latinoamérica y en otras partes del Tercer Mundo.

ANEXO

PEQUEÑA MUESTRA DE LAS MANIFESTACIONES EN CONTRA DE LOS SUBSIDIOS AGRÍCOLAS DE LOS PAÍSES RICOS

Con ocasión del tratado comercial entre los Estados Unidos y Centro América, el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX) publicó un documento (COMEX 2003) que detalla la posición de este país con respecto al acceso a “su” mercado de bienes. Ahí señala que “Costa Rica buscará en la negociación: a) la eliminación de toda forma de subsidio a la exportación de los bienes entre las Partes; b) promover alianzas y acuerdos con los Estados Unidos para lograr la eliminación o la máxima reducción posible de este tipo de medidas por parte de los Estados Unidos y otros socios comerciales tales, como la Unión Europea y Japón, en el marco de las negociaciones en curso de la Ronda Doha de la OMC.”

En 2004, el MERCOSUR, el principal bloque sudamericano, reclamó la eliminación de los subsidios que los gobiernos de los 25 países europeos conceden a sus productores agropecuarios, porque las autoridades consideran que esos subsidios, sumados a las barreras comerciales impuestas en Europa a productos agrícolas latinoamericanos, perjudican el acceso y la competitividad comercial de esas mercancías en el Viejo Continente. “No vamos a abrir nuestros mercados a países que utilizan subsidios fuertes para beneficiar a su agricultura”, subrayó por su parte el ministro de Desarrollo Agrario de Brasil, Miguel Rosseto (EFE 2004a).

En Julio de 2004, el ministro de Agricultura de Colombia, Carlos Gustavo Cano, calificó de “inmoral” la exigencia de Estados

Unidos de desmontar los mecanismos de franjas de precios, dentro de la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC). Cano dijo que la única forma de aceptarlo sería que ese país también desmonte los subsidios a ese sector. El ministro criticó el hecho de que se pida a Colombia eliminar el mecanismo, mientras EE.UU. mantiene subsidios a sus productos agrícolas, ya que los campesinos colombianos quedarían en la ruina (EFE 2004b).

En junio de 2004, varios diputados del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN), partido de izquierda de El Salvador, y una decena de organizaciones sociales, pidieron a la Asamblea Legislativa que no ratifique el tratado de libre comercio firmado entre Centroamérica y EE.UU. Según ellos, el CAFTA²⁵ será “el tiro de gracia” para la agricultura de El Salvador y otros países centroamericanos, debido a que la eliminación de los aranceles, la política de subsidios en EE.UU. y la “invasión” de productos agrícolas estadounidenses “llevará a la quiebra irreversible” a productores locales (ACAN-EFE 2004).

A raíz del acuerdo alcanzado en la Organización Mundial del Comercio (OMC) para reducir los subsidios agrícolas de los países ricos, el periódico *La Nación* (2004b) publicó un editorial que resume muy bien el sentimiento general hacia los subsidios:

Si la reunión de la OMC celebrada en Cancún, México, en setiembre del año pasado, fue un rotundo fracaso, el acuerdo sobre subsidios a las exportaciones y reducción de las subvenciones internas a los productos agrícolas, logrado en Ginebra el primero de agosto pasado, fue muy esperanzador. Los países en desarrollo, cohesionados en el grupo Cairns y liderados por Brasil, lograron un compromiso unánime de las naciones desarrolladas –principalmente Estados Unidos, la Unión Europea y Japón– de eliminar, en un plazo por definir,

25 Al unirse la República Dominicana, las siglas en inglés para el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica se convirtieron en DR-CAFTA.

todos los subsidios a las exportaciones de productos agrícolas, industriales y las ayudas internas a sus productores agrícolas (que compiten deslealmente con nuestras exportaciones) y, además, de permitir la introducción a sus mercados, libre de gravámenes y otras trabas comerciales, los productos tropicales de países como el nuestro. (...) De particular importancia fue el acuerdo sobre los subsidios al cultivo y exportación del algodón por parte de los Estados Unidos pues es vital para ciertos países africanos. Pero los países desarrollados también obtendrán sus propios beneficios: sus consumidores tendrán acceso eventualmente ilimitado a productos importados de menor precio y mejor calidad, con el aumento de sus ingresos disponibles.

En su columna semanal, *Sub/versiones*, Garnier (2004) celebró el acuerdo de Ginebra de la siguiente manera:

Según el acuerdo de este sábado en Ginebra, los países ricos se comprometen a eliminar todos sus subsidios a la exportación en una fecha por definir y se comprometen, además, a reducir –también en una forma que estaría por definir– sus subsidios agrícolas internos. Se avanzó también en un tema vital para los países africanos –el algodón–, y para los países latinoamericanos exportadores de productos tropicales, como Costa Rica, el compromiso de avanzar hacia la completa liberalización del sector abre la puerta a mayores exportaciones.

(...) Pero el logro principal de esta reunión no se encuentra en el acuerdo mismo, sino en el proceso que condujo a él, donde se hizo evidente un significativo cambio en el balance de fuerzas con que se negocian los temas comerciales internacionales. Tal y como lo reportó *El Tiempo*, de Colombia, “costarricenses, mexicanos, argentinos y brasileños encontraron un lugar esta semana en las intensas negociaciones en la sede de la OMC en Ginebra”. Allí se puso de manifiesto la necesidad de contar con los países menos avanzados del mundo para mejorar el sistema internacional de comercio. A diferencia de lo que ocurría en foros anteriores, esta vez los países en vías de desarrollo tuvieron que ser incluidos en los grupos

negociadores, donde, en vez de dividirse para negociar pequeños logros individuales, mostraron su capacidad de presionar, bloquear y aportar soluciones concertadas.

Reconozcamos la importancia y el valor de este paso, sin caer por ello en conformismos, y menos en ingenuidades, porque, como acertadamente valoró *The Guardian*: “No hay duda de que los Estados Unidos, la Unión Europea y el resto de los países desarrollados recurrirán a todos los trucos existentes para limitar las concesiones que eventualmente tengan que hacer, pero descubrirán que eso es mucho más difícil ahora que los países menos desarrollados han mostrado que pueden actuar de forma concertada”. Brindemos –con cautela– por el acuerdo de Ginebra.

En un artículo de opinión, el expresidente de Costa Rica, Rodrigo Carazo (2002), no vaciló en condenar los subsidios agrícolas de los países ricos, al señalar que:

“El modelo se agotó”, dicen, tenemos que ir al mercado abierto...; la apertura será la mágica política que nos hará ricos. De nada les han servido las experiencias del sudeste de Asia ni de África ni de Latinoamérica, culminadas por Argentina, que ahora, con los subsidios aplicados en EE.UU., no puede ni soñar en competir con ellos, pese a que es el granero más eficiente que podamos imaginar. Los subsidios a los productores de EE. UU., Europa y Japón protegen sus mercados: nada de apertura. Nos demuestran tales subsidios que en tanto los “economistas” locales nos recetan baja de aranceles para nuestros países y la práctica de una apertura total, ellos nos aplican una cerradura total.

Y tienen más munición. Para defender la aprobación de la reciente “ley agrícola” (Farm Bill) que elevó los que ya eran agotadores subsidios en un 70 por ciento, sus impulsores afirman que todavía esos subsidios son más bajos que los que aplican Europa y Japón. Es decir, todavía se guardan municiones para seguir subiendo sus subsidios que se estiman significarán \$180.000.000.000 (sí, un 18 seguido de 10 ceros) en la próxima década.

Ya lo sabemos, subsidios sobre la exportación de arroz, de frijoles, de maíz, de leche y de otros productos agrícolas. No solo se habrían perdido nuestros mercados locales, sino todos aquellos a los que los ingenuos piensan aplicar tratados de libre comercio para tratar de vender algo.

Por su parte, Ottón Solís (2005) dejó clara su posición al escribir lo siguiente en el artículo intitulado “Patriotismo y subsidios”:

Considero buen patriota al político que defiende los intereses y las aspiraciones de los ciudadanos del país que gobierna. Los países ricos subsidian su agricultura porque sus líderes, con patriotismo, defienden a sus ciudadanos incluyendo a los productores agrícolas. Nosotros no tenemos muchos recursos para subsidiar la agricultura tradicional y los últimos gobiernos han desmantelado los programas crediticios y otros subsidios, como los que otorgaba el Consejo Nacional de Producción. Debemos hacer todo lo posible para que el agro mejore su productividad y para que se reduzcan sus costos, por ejemplo, mejorando los caminos rurales y la infraestructura de comercialización. Pero, ante los subsidios que los países ricos otorgan a su agricultura, estas medidas no bastarían. Por ello, lo mínimo que debemos hacer es proteger a nuestros agricultores de esa injusta competencia internacional, manteniendo barreras arancelarias a las importaciones.

Libre importación. Pero algunos costarricenses defienden instrumentos como el negociado Tratado de Libre Comercio (TLC) que, de ratificarse, obligaría al país a permitir, en unos cuantos años, la libre importación de productos agrícolas de Estados Unidos y a condicionar aún más el acceso a insumos baratos debido a las normas de propiedad intelectual que contiene.

Don Armando cita con entusiasmo al semanario *Times*, el cual califica como “depravación moral” los subsidios que los países ricos otorgan a la agricultura. ¿Cuál sería el epíteto que don Armando utilizaría para calificar a los costarricenses que, conociendo de esa supuesta inmoralidad, promueven un TLC en el que se abre nuestra economía a las importaciones de productos agrícolas subsidiados?

PARTE III
EFECTOS
DEL COMERCIO

6

COMERCIO Y RIQUEZA

Si el intercambio de bienes entre individuos con ventajas en distintas actividades les permite incrementar significativamente la disponibilidad de bienes para el consumo, ¿cómo se puede afirmar que el libre comercio a escala mundial crea pobreza? He aquí otro misterio.

En el capítulo 1 se señaló que el hombre se dio cuenta, hace miles de años, de que podía obtener más alimentos para su consumo si en vez de producir todo lo que requería para vivir (ser absolutamente autosuficiente) se especializaba en la producción de los bienes que producía con ventaja, para luego trocar parte de ellos por los que otros producían en condiciones ventajosas. Los datos del cuadro 2.a mostraron cómo la especialización permitía, a Juan y a Pedro, obtener 1 tm más de banano y 1 tm más de café (por cada tm liberada) en comparación con la autosuficiencia. Pero este incremento de la producción total de ambos bienes no significa nada para ninguno de los dos involucrados en el proceso hasta que se dé el intercambio; acto que completa el proceso que hemos llamado de *especialización e intercambio* (E&I). El intercambio de café por banano o del producto A por el producto B es lo que conocemos como comercio. Si el sistema o proceso de E&I aumenta considerablemente la disponibilidad de bienes para el consumo (crea riqueza) con respecto a las cantidades disponibles en autosuficiencia, y si el intercambio es parte esencial del proceso, entonces el comercio, voluntario, siempre creará riqueza. El comercio internacional es simplemente el intercambio de bienes entre individuos que viven en distintos países; es una extensión, más allá de las fronteras, de la división del trabajo (la especialización); extensión que les permite a los dueños de los factores de producción (tierra, capital y mano de obra) participar en transacciones que les benefician mutuamente. Así que no hay duda

en cuanto a que el comercio crea riqueza, y que cuanto más libre, más riqueza crea.

El objetivo de este capítulo es ahondar en cómo el comercio (libre) crea riqueza en el mundo real. John Stuart Mill, uno de los gigantes intelectuales del siglo XIX, identificó tres categorías de beneficios del comercio, a las cuales llamó: ventajas directas (ventajas comparativas y economías de escala), ventajas indirectas (beneficios dinámicos del comercio) y ventajas morales e intelectuales.

Ventajas comparativas y economías de escala

Al permitir o hacer posible la explotación de las ventajas comparativas, el comercio internacional contribuye enormemente a la creación de riqueza en los países donde viven los individuos involucrados. Esta creación de riqueza –en principio, estática, por cuanto la apertura al comercio, para cada bien o servicio, permite un salto en la creación de riqueza que no se repite– ocurre como consecuencia de un incremento de la productividad de los recursos, el cual también es consecuencia de su mejor uso. Esta mejoría en el aprovechamiento, frecuentemente, incluye las economías de escala que ocurren al profundizarse la especialización.

Incrementos de la productividad. El comercio que se lleva a cabo en consonancia con la ventaja comparativa es similar a un aumento de productividad. En lugar de producir un bien en particular, una economía –un individuo, una región, un país– puede obtener más de él, en forma indirecta, exportando otro bien. Las ganancias pueden ser inmensas. En los capítulos anteriores se expusieron ejemplos hipotéticos, pero muy reales, para ilustrar cómo ocurren estas ganancias. El siguiente es muy similar. Si el país A utiliza la cantidad X de recursos para producir arroz, obtiene 5 toneladas métricas (tm); pero si dedica esos mismos recursos al plátano, lo exporta e importa el arroz, obtiene 40 tm. La reasignación de recursos que ocurre al abrir

el país al comercio del arroz significa multiplicar su productividad por ocho. Los mismos recursos pasan de producir 5 tm de arroz a generar 40 tm del grano. El incremento es de 35 tm de arroz.

Un ejemplo clásico de estos asombrosos incrementos de productividad fue la apertura comercial de Japón, en 1858, bajo presión estadounidense. Antes de la apertura, los precios de seda y té eran mucho más altos en el mundo que en Japón, mientras que los precios de algodón y productos de lana eran mucho más bajos. Después de la apertura, Japón exportó seda y té e importó algodón y productos de lana. Se estima que con este cambio, el ingreso real de Japón aumentó un 65 por ciento; esto sin considerar el impacto de largo plazo en la productividad y el crecimiento a raíz de su incorporación en la economía mundial (Wolf 2004, p.81).

Mejor uso de los recursos de producción. Las restricciones al comercio hacen que la producción se desplace de lugares donde las condiciones naturales de producción son más favorables a lugares donde lo son menos; de actividades que cuentan con ventajas comparativas a otras que carecen de ellas. La liberación del comercio tiene el efecto opuesto. En Panamá, por ejemplo, muchos recursos de producción han sido utilizados en actividades donde los productores no tienen ventajas comparativas y, por tanto, el retorno económico²⁶, o al país, ha sido negativo. En solo cuatro de esas actividades –arroz, ganadería, leche y azúcar–, Stewart (1996) estimó que la asignación de 1,6 millones de hectáreas generaba al país, en 1996, una rentabilidad anual de -\$19 millones (calculada con precios no distorsionados, en los cuadros 3 y 6). ¿Una rentabilidad social negativa? Sí. Este resultado se obtiene porque cuando un agricultor gasta \$400 para producir una tonelada de arroz que se puede importar a un costo de \$200, ese agricultor genera pérdidas (sociales o económicas)

26 Calculado con precios internacionales, o sea, los costos de oportunidad.

equivalentes a \$200/tm, aunque, por el proteccionismo, él lo venda en el mercado local a \$600/tm. En un régimen de libre comercio, los recursos de producción serían asignados de acuerdo con las ventajas comparativas existentes, y los 1,6 millones de hectáreas hubiesen generado al país una rentabilidad anual de unos \$1.000 millones (cuadros 3 y 7). La diferencia representa alrededor del 15 por ciento del PIB total de ese año.

Cuadro 6. Panamá: uso real del recurso agrícola, 1996

Cultivo	Área (000) ha	(\$/ha)*	Total al país (Mill \$)
Arroz	100	-100	-10
Carne	1 020	25	25,5
Leche	456	-48	-21,9
Azúcar	32	-390	-12,5
Total	1 608		-18,9

*Rentabilidad al país, o rentabilidad social.
Fuente: Stewart, 1996

Cuadro 7. Panamá: uso potencial del recurso agrícola, 1996

Cultivo	Área (000) ha	(\$/ha)*	Total al país (Mill \$)
Pino	1600	630	1 008
Sandía	2	720	1,4
Melón	4	1 000	4,0
Ñame	2	630	1,3
Total	1 608		1 014,7

*Rentabilidad al país, o rentabilidad social.
Fuente: Stewart, 1996

Economías de escala. El comercio internacional estimula el crecimiento de la productividad porque hace que sean posibles enormes economías de escala en manufacturas, servicios y comercialización.

Existen muchas actividades en las cuales los costos de producción por unidad se reducen considerablemente a medida que se incrementa la producción a partir de una escala determinada –por altos costos iniciales o fijos. Sin el acceso al comercio internacional, muchas industrias o empresas no podrían llevar a cabo esas actividades o producirían a escalas muy por debajo de la necesaria para obtener los grandes ahorros en el costo unitario. Por esta razón, se dice que el comercio internacional permite el logro de economías de escala que se traducen en riqueza. Este es el caso de la industria automotriz y la actividad bananera en muchos países pequeños, para citar solo dos ejemplos.

Abarata los bienes de consumo. No debemos olvidar nunca que el comercio (nacional o con extranjeros) es parte del proceso de especialización e intercambio que permite grandes ganancias para los involucrados. El comercio internacional amplía las oportunidades para la especialización, lo cual se traduce en mayor productividad de los recursos de producción o menor precio de los bienes de consumo. En el ejemplo anterior, cuando el “país” transfiere X cantidad de recursos de la producción de arroz a la del banano, logra reducir los costos de arroz para el consumo de $X/5$ a $X/40$; esto es riqueza. No debemos olvidar que toda reducción de precios incrementa el excedente del consumidor, uno de los dos componentes de la riqueza generada. Y si la reducción de precios se debe a una disminución de los costos de producción, en principio, no hay pérdida de excedentes del productor.

Beneficios dinámicos del comercio

La competencia internacional es tan beneficiosa como la competencia doméstica, pues obliga a los vendedores a tratar de superar uno al otro mediante el ofrecimiento de bienes y servicios mejores y más baratos. Para poder hacerlo, las compañías deben incrementar su productividad en forma constante, lo cual solo se puede lograr con la innovación. Por otra parte, la competencia obliga a los compradores

a tratar de superarse entre sí mediante el ofrecimiento de precios más altos. Los aranceles proteccionistas y otras restricciones al comercio promueven exactamente lo opuesto; permiten a los productores protegidos ofrecer productos de inferior calidad a precios más elevados (Sennholz 1996). En Costa Rica, por la falta de competencia internacional, muchos productos de consumo local se venden hasta sin lavar.

El comercio también es un conducto para la tecnología extranjera vía las importaciones de capital y bienes intermedios que incluyen innovaciones significativas. También estimula cambios significativos en las personas, cambios que son muy beneficiosos en cuanto a la creación de riqueza. Se cuenta, por ejemplo, que cuando Taiwán decidió incorporarse al mercado mundial, principalmente vía las exportaciones, los taiwaneses se dedicaron a estudiar otros idiomas, aprender sobre otras culturas, adquirir destrezas de comunicación, etc.; todo lo cual redundó en una mayor productividad.

Ventajas o beneficios morales e intelectuales

Conforme las barreras al comercio han ido cayendo, el porcentaje de gobiernos en el mundo calificados como democráticos por Freedom House ha ido aumentando dramáticamente. Del 40 por ciento de los países con mayor apertura económica, según el Informe sobre Libertad Económica en el Mundo (co-publicado por el Cato Institute), el 90 por ciento son calificados como “libres”. Por el contrario, del 20 por ciento de las naciones con las economías más cerradas, menos del 20 por ciento fueron calificadas como “libres” y más del 50 por ciento señaladas como “no libres”. México es un buen ejemplo; la apertura de la economía mexicana a través del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica hizo posible la victoria del presidente Vicente Fox y la ruptura del monopolio de poder del Partido Revolucionario Institucional. Los defensores de gobiernos democráticos y responsables, así como del Estado de Derecho deberían apoyar la globalización (Palmer 2003).

Pero no es solo la democracia o el estado de derecho. El comercio internacional estimula cambios en los individuos, tales como el respeto a los demás, la honradez, la valoración del tiempo y de la calidad de los bienes y servicios. Así como las restricciones al comercio permiten que individuos ofrezcan bienes de menor calidad y a precios más elevados, el comercio internacional obliga a los individuos a ser más considerados con sus “socios comerciales”, pues estos tienen otras opciones. Si se les irrespetan o trata mal, ellos fácilmente pueden acudir a otras fuentes para los bienes o servicios que requieren. Y este irrespeto incluye la calidad del producto, el estar a tiempo y la veracidad de la información provista. Alguna vez, un estadounidense le contó al autor que él exportaba chayotes desde Costa Rica hacia Estados Unidos, y que cada vez que les daba la espalda, los trabajadores introducían, en las cajas de exportación, chayotes que no reunían la calidad necesaria. A dichos trabajadores les resultaba difícil entender por qué los estadounidenses no querían los chayotes que a ellos les parecían perfectos. Bueno, eso se aprende después de participar en el comercio internacional durante cierto tiempo.

Libertad comercial y distribución de la riqueza

Los estudios sobre la libertad económica en el mundo han demostrado que los países que han tenido mayor libertad económica (incluyendo la libertad comercial) por un período largo son los más ricos del mundo (sus habitantes) y, también, los que incrementan el bienestar de sus ciudadanos más rápidamente (Gwartney, Lawson y Black, 1995). Pero, ¿qué hay de la distribución del ingreso en esos países, es decir, la equidad? Una idea preponderante entre los economistas de los años 60 y 70 era que, en desarrollo económico, había una contradicción entre crecimiento y equidad (Findlay y Wellisz 1993). Es decir, había que sacrificar equidad para lograr crecimiento, o viceversa. Aún hoy, existe la creencia generalizada en Latinoamérica de que la libertad comercial crea amplias oportunidades para que los poderosos (empresarios) se aprovechen de la mayoría de los

ciudadanos indefensos; los ricos se hacen más ricos y los pobres, más pobres; y, por consiguiente, la distribución del ingreso en esos países es más desigual que en los países con menor libertad económica, como los latinoamericanos. Esto es absolutamente falso; la valoración es a la inversa: en los países con mayor libertad económica, hay mayor equidad.

Una forma de medir la equidad es estimando el Coeficiente de Gini (CG), cuyo rango va del cero al uno; cuanto más se acerca al cero, más equitativa es la distribución del ingreso. El cuadro 8 contrasta,

**Cuadro 8. Índice de libertad comercial*
y Coeficiente de Gini para varios países**

País	ILC	CG**
Brasil	3,3	0,634
Venezuela	6,7	0,538
Colombia	4,2	0,513
México	4,9	0,503
Ecuador	5,3	0,500
Costa Rica	5,9	0,461
Hong Kong	9,6	0,447
Singapur	9,5	0,370
Taiwán	6,9	0,299

* Es índice promedio para el período 1970-95.
** Abarca años entre 1985 y 1995.
Fuentes: Cordeiro, 1995; FAO, Banco Mundial.

para varios países, estimados del CG con el promedio del índice de libertad comercial de seis años (1970, 1975, 1980, 1985, 1990 y 1995), contenido en el informe anual 2002 de Libertad Económica en el Mundo. Ahí se observa claramente que el ingreso tiende a estar distribuido más equitativamente en los países con mayor libertad comercial. En Brasil, un país con una histórica baja libertad comercial, la distribución del ingreso es uno de los menos equitativos del mundo. En Ecuador, un país con el índice de

libertad comercial promedio para el período 1970-95 de apenas 5,3 y con el 52 por ciento de la población en la pobreza, la diferencia entre ricos y pobres ha sido notable. En 1993, el 5 por ciento más rico de la población obtuvo el 40,8 por ciento del total del ingreso nacional y percibía un ingreso mensual 67,5 veces mayor que el 5 por ciento más pobre. Venezuela y Taiwán constituyen casos especiales. El primero, porque, durante el período, pasó de un índice de 7,7 a 5,2; y el segundo, porque su índice de libertad comercial se incrementó gradualmente a través del período. Además, su estructura de producción, muy particular, fue conducente a una mejor distribución del ingreso. Obviamente, hay otros factores que afectan la distribución del ingreso en cualquier país (entre ellos, la monopolización de actividades por parte del estado, la inflación, la deuda pública y la estructura de impuestos), pero la correlación entre éste y la libertad comercial es innegable.

¿Por qué existe esta correlación? Porque la falta de libertad económica limita las oportunidades precisamente de los grupos más pobres. El caso del arroz en Costa Rica constituye un buen ejemplo de cómo la violación de la libertad comercial crea iniquidad del ingreso. El Congreso aprobó, el 30 de mayo de 2002, la Ley N° 8285, que creó la Corporación Arrocera Nacional (Conarroz), cuyo objetivo principal, según el Artículo 1°, es “establecer un régimen de relaciones entre productores y agroindustriales de arroz, que garantice la participación racional y equitativa de ambos sectores en esta actividad económica y, además, fomente los niveles de competitividad y el desarrollo de la actividad arrocera”. Este régimen le confiere a Conarroz potestades inimaginables en sociedades más civilizadas. Bajo su amparo, Conarroz fija el precio al productor, los márgenes de comercialización y el precio al consumidor (disimulada por una cosmética intervención del Ministerio de Economía); determina los montos a importar, importa el grano libre de aranceles y lo vende por medio de sus asociados a precios mucho más elevados; por último, reparte, entre sus miembros, las jugosas ganancias obtenidas con esas importaciones.

La ley trasladó al productor un derecho básico de todos los hombres, mujeres y niños que consumen arroz: el de importar bienes, pues, en la práctica, solo los productores pueden importar arroz. En el orden normal de cosas, el productor produce y vende; el consumidor compra, importa, consume. La ley cambió este orden. Antes de su promulgación, los grandes empresarios de arroz (muchos, políticos) percibían ingentes transferencias de los consumidores por medio de la fijación del precio nacional muy por encima del internacional. La ley añadió otra transferencia, pues también se reparten las ganancias obtenidas al importar arroz barato y venderlo bien caro al consumidor.

Según un análisis de la Asociación de Consumidores Libres (ACL), durante el 2003, el doble aporte de los consumidores a un puñado de arroceros fue así: transferencias mediante el sobreprecio de la producción nacional: ¢7.018 millones²⁷; transferencias mediante el sobreprecio de las importaciones: ¢1.539 millones. De estos ¢1.539 millones, las cinco empresas más grandes recibieron un “regalito” de ¢378,5 millones; solo la más grande obtuvo ¢170,5 millones; mientras que muchos pequeños productores recibieron únicamente ¢4.000 cada uno.

Con base en el sobreprecio y estimaciones de consumo per-cápita, la ACL concluyó que el cheque por ¢52 millones (\$130.000) que recibió, en promedio, cada una de las cuatro empresas más grandes (exceptuando la N° 1) requirió el aporte de 14.290 pequeños consumidores de arroz. Los ¢170,5 millones que obtuvo el empresario más grande salieron del aporte forzado de 46.881 individuos pobres. Y esto es solo de las transferencias mediante importaciones. Si sumáramos las dos transferencias, el efecto sobre la distribución del ingreso sería aún más impactante, ya que para completar el regalo del arrocero

27 El tipo de cambio del momento era de 400 colones por dólar estadounidense.

más grande requirió el aporte, obligado, de 260.663 personas que consumen arroz por necesidad (Stewart 2004 b).

Esta forma de forzar una redistribución del ingreso en favor de los más ricos y en contra de los más pobres tiene una nefasta consecuencia adicional: altera el patrón comercial del país. Al impedir, mediante aranceles, que los consumidores de Costa Rica tengan acceso a los alimentos baratos, el beneficio normal que la economía (el intercambio) debería generar a miles de consumidores pobres se transforma en rentas (ganancias mal habidas) de empresarios y políticos ricos. Esta redistribución propicia un cambio lógico en el patrón de importación: en vez de importar bienes de primera necesidad para los pobres (arroz, lácteos, pollo, azúcar), lo que ocurriría en una economía libre, el “país” importa Mercedes Benz, yates, caviar, vinos finos y muchos viajes a Europa (Stewart 2002).

7

COMERCIO Y EMPLEO

Cuanto mayor sea el volumen y fluidez de las transacciones llevadas a cabo en el mercado, mayor es el nivel de los salarios en una sociedad. **Frank Chodorov**

Entre muchos políticos, economistas, intelectuales y líderes sindicales, existe la convicción de que el comercio²⁸ (libre) es malo para el trabajador: crea desempleo o reduce los salarios. El desempleo, según ellos, es el precio que pagamos por participar en una economía global donde varios millones de desempleados y subempleados están dispuestos a trabajar por \$0,25 la hora. Sin las barreras comerciales, se cree, los bienes extranjeros hechos con mano de obra barata inundarían el mercado y forzarían a nuestros trabajadores a aceptar substanciales rebajas salariales o a sufrir alarmantes incrementos del desempleo. El libre comercio es un “comercio desleal” para nosotros (costarricenses, estadounidenses, depende de quién habla); nos condena al sufrimiento del desempleo (Sennholz 1996) o a la indignidad de los salarios de hambre. Estas expresiones se escucharon mucho durante el proceso de negociación (y aún después) del tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República dominicana (DR-CAFTA).

Por ejemplo, David Morales, secretario general de la Federación de Trabajadores de Alimentos (FESTRAS) de Guatemala, consideró que “es importante que nos visiten los congresistas para constatar

28 Aquí nos referimos al comercio internacional, al intercambio de bienes y servicios entre individuos de distintos países. Este comercio puede ser libre o restringido; pero casi nunca es prohibido del todo.

la situación laboral en nuestros países. El discurso del Gobierno es que el tratado nos beneficiará, pero va aumentando el desempleo y la pobreza. Si esto continúa, seguirá la emigración ilegal hacia EE.UU.”. Por su parte, Jacaranda Fernández, miembro de la Asamblea Nacional y líder de la Federación Nacional de Trabajadores de Salud de Nicaragua (FETSALUD) señaló: “No queremos un tratado que dé carta blanca a las maquiladoras (ensambladoras), que tratan a su mano de obra como trabajadores desechables y no ofrecen medidas de seguridad. No queremos un acuerdo que aumente el desempleo y salarios de miseria” (La Nación 2003a).

Esta forma de ver la relación entre el empleo y el comercio, también quedó plasmada en el libro *El tratado de libre comercio Centroamérica-Estados Unidos: procesos y resultados* (Saúl Weisleder, editor). Ahí Trejos (2004) escribió: “La fijación de los salarios no se modificará (en el TLC), ya que el Artículo 16.8 la mantiene como decisión nacional. Es decir, se mantiene la presión para realizar un trabajo muy intenso y se mantienen las diferencias salariales entre los países y, con ello, la competencia entre las trabajadoras y trabajadores de unos países con los de otros, que los obliga a aceptar ingresos y estándares laborales muy bajos.”

Según la creencia de marras, el libre comercio solo es ventajoso entre individuos de países con salarios y calidad de vida similares, pero es dañino para la gente de altos salarios comerciar con gente que gana mucho menos. Los estadounidenses y franceses pueden comerciar entre sí porque tienen ingresos y condiciones de vida similares; pero no deben comerciar con los mexicanos quienes se dedican a una competencia desleal basada en salarios de hambre; eso acarrearía la reducción de sus estándares de vida. Lo mismo dicen en Costa Rica con respecto al comercio con muchos países asiáticos.

Hay pocos argumentos a favor del proteccionismo²⁹ que sean más populares y, a la vez, tan especiosos y engañosos. Si fuera llevado a su conclusión lógica, el argumento de las diferencias salariales impediría todo comercio a través de las fronteras políticas, dado que no hay dos países que sean idénticos en productividad obrera e ingreso. Los sueldos de los estadounidenses son generalmente más altos que los de los canadienses, lo cual justificaría medidas proteccionistas por parte del gobierno estadounidense para proteger a sus obreros de la competencia ofrecida por la mano de obra barata canadiense. Las condiciones obreras pueden variar inclusive de un estado a otro, de una provincia a otra, y sí, hasta de una comunidad a otra (Sennholz 1985). Los salarios en San José, Costa Rica son usualmente más altos que los de la provincia de Limón (Costa Rica), lo cual justificaría medidas en favor del trabajador josefino.

En efecto, los críticos del libre comercio están totalmente equivocados. En comparación con diferentes grados de proteccionismo, el libre comercio crea más empleos y de mejor calidad. Esta afirmación emana del principio de especialización e intercambio (E&I) esbozado en el capítulo 1. De acuerdo con lo señalado ahí, cuando el individuo pasa de la autosuficiencia a la E&I, obtiene más bienes con los mismos recursos, lo cual implica un incremento de sus ingresos y de la productividad de los recursos, incluyendo su mano de obra (vea el capítulo anterior). En el mundo real, un incremento de la productividad lleva consigo un crecimiento del empleo, porque los precios de los bienes caen (pues cuesta menos producirlos) y aumenta la demanda³⁰, lo cual agranda la producción y, ésta, la demanda de mano de obra.

29 El proteccionismo es lo contrario del libre comercio. Es el uso de barreras comerciales (aranceles, cuotas, etc.) para evitar o dificultar el acceso de los consumidores nacionales a bienes extranjeros más baratos y de mejor calidad que los nacionales.

30 La demanda se incrementa no sólo porque bajan los precios; lo hace también porque se incrementan los ingresos.

Pero no es solo la cantidad de personas empleadas o el número de horas-hombre que se ocupa; en realidad, el comercio internacional tiene incidencia directa sobre todos los factores que determinan la calidad de vida (material) de los trabajadores de un país o una región: la *cantidad* y *calidad* del empleo, el *nivel de los salarios*, y el *costo de los bienes y servicios*. Cuanto menos libre sea el comercio, tanto interno como externo (importación y exportación), menor será la calidad y cantidad del empleo, y mayor será el costo de los bienes y servicios; todo lo cual redundará en un menor nivel de vida. Empecemos por el impacto sobre el empleo mismo.

Cantidad de empleo

Nuestra tesis, derivada del principio de especialización e intercambio, es que cuanto más libre sea el comercio internacional, mayor será la división del trabajo a esa escala; y cuanto mayor sea la división del trabajo, mayor es la productividad de la mano de obra; y cuanto mayor sea esta productividad, más numeroso es el empleo. No puede ser de otra manera. Lo contrario sería que cuanto menos libre sea el comercio internacional y cuanto menos se comercia (especialmente con individuos en países de bajísimos salarios), más abundante es el empleo y mayores son los ingresos de los trabajadores. Si esto fuera cierto, si el comercio internacional fuera, en verdad, responsable por la pérdida de empleos, el incremento fenomenal de las importaciones y exportaciones de los Estados Unidos durante las últimas décadas debió haber causado el desempleo de la mayoría de la población.

Pero no lo hizo. De acuerdo con el Departamento de Estadística Comercial de los Estados Unidos, las importaciones generales de ese país en 1950 llegaron a \$8.954 millones. Para 1960, casi se habían duplicado, llegando a \$15.073 millones; en 1970 alcanzaron \$40.356 millones. Durante los años 70 crecieron hasta \$244.871 millones, y durante los años 80 hasta \$495.000 millones. Este incremento de las importaciones de 7.800 por ciento desde 1950 no dejó a la mayoría

de los estadounidenses sin empleo. Todo lo contrario. En la medida que las importaciones de bienes y servicios fueron aumentado, la proporción de desempleo estadounidense se fue reduciendo. Durante los 15 años del período 1988-2002, Estados Unidos tuvo niveles récord de importaciones –promediaron por encima de los \$928 mil millones por año–, lo cual inundó al país con lamentos de que los empleos estaban yéndose en busca de mano de obra barata; sin embargo, la tasa promedio de desempleo anual fue de un saludable 5,5 por ciento. Empero, en los 15 años anteriores, de 1973 a 1987, cuando el promedio de las importaciones anuales de bienes y servicios ascendieron apenas a \$312 mil millones por año (en dólares del 2003) y había mucho menos preocupación por perder empleos debido a los mercados de trabajo extranjeros baratos, la tasa de desempleo promedio fue significativamente más alta: 7,2 por ciento (Carreira 2004). Además de la creación de empleos asociada con el incremento de las importaciones, el ingreso per-cápita también subió; pasó de \$14.291 por persona en 1973 a \$22.851 en 2001—aumento, ajustado por la inflación, de casi 60 por ciento.

Por todo lo anterior, y contrario a lo que se cree, toda restricción al comercio –impuesta por las razones que fuesen– tiene el efecto de destruir empleo, tanto en cantidad como en calidad, y de reducir el ingreso per-cápita. Ilustremos el efecto con dos ejemplos: el uso de la fuerza del gobierno en la forma de aranceles, y una campaña para que se compre y use lo que el país produce.

El caso del arancel

Los métodos de restricción al comercio internacional pueden variar grandemente, desde las exacciones monetarias hasta la confiscación de hecho de la propiedad privada (los gobiernos son muy eficaces para ponerle límites a la acción humana). Uno de los métodos preferidos es la imposición de aranceles a la importación de bienes, con el objetivo de proteger al productor nacional de la competencia que representan los mismos bienes provenientes del extranjero

que, por ser más baratos o de mejor calidad, son preferidos por los consumidores. El arancel tiene el efecto de incrementar el precio que debe pagar el consumidor por el bien importado. Por ejemplo, si el costo de importación del bien A es de \$200/tm y el gobierno le impone un arancel del 20 por ciento, el consumidor nacional tendría que pagar \$240 en lugar de los \$200, y el productor nacional podría cobrar hasta \$240/tm sin sufrir los efectos de la competencia.

Con esta “protección” (la política comercial que le permite cobrar precios más elevados), la industria disfruta temporalmente de ganancias especiales que la pueden estimular a expandirse y contratar más mano de obra, o retener más trabajadores que los que hubiera retenido sin la protección. Esta es la razón por la cual existe la fuerte convicción de que el proteccionismo crea empleo y hace incrementar el bienestar.

Esta noción, sin embargo, es errónea. La demanda adicional de mano de obra en esta industria se opaca por un declive simultáneo de la demanda de otros trabajadores, en otras industrias. Supongamos que en Costa Rica se produce muy poco azúcar y que, un día, el gobierno decide imponer un arancel a la importación de azúcar del 50 por ciento, con el fin de que se produzca más azúcar en el país. Con este arancel, el precio podría subir hasta un 50 por ciento con respecto a su nivel anterior. En ese momento, producir azúcar se convierte en una actividad lucrativa. Muchos recursos pasarían de otras actividades a la producción de azúcar, incluyendo, lógicamente, la mano de obra. El empleo en la industria del azúcar se incrementaría significativamente, pero se reduciría de igual forma en otras actividades y, en general, en toda la economía. El efecto neto sería una reducción del empleo global. Para comprobarlo, basta con revisar los tres efectos de la política de estímulo a la producción de azúcar.

1. Se trasladan trabajadores desde otras actividades a la producción de azúcar. El efecto neto en el empleo es cero, pues los trabajadores simplemente cambian de empleo.

2. Los costos de producción de todos los bienes azucarados incrementan, lo cual desencadena los siguientes eventos: los costos de esos bienes suben, la demanda desciende y la producción también. Muchas empresas desaparecen del todo al no poder competir con otras de menor costo. El efecto neto es una disminución del empleo.
3. A raíz del arancel, los consumidores de azúcar y productos azucarados tienen que pagar un precio mayor, por lo que les queda menos dinero para todo lo demás –alimentos, vestimenta, entretenimiento, estudio, libros, computadoras, automóviles–, lo cual redundará en una reducción de la demanda de todos los otros bienes que, a través de la economía, causará una reducción generalizada del empleo.

Si el primer efecto es neutro con respecto al cambio en la cantidad de empleo y los otros dos tienen un efecto negativo sobre el empleo, el efecto neto de la política de protección a la actividad azucarera es una reducción del empleo en el país. Según el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, la restricción del comercio a través de aranceles destruye ocho empleos en la economía general de ese país por cada uno que genera en una industria protegida (Miller y Elwood 1998). En el caso reciente de la subida de aranceles al acero hasta en un 30 por ciento (en 2003), se destruyeron 200.000 empleos en la economía, mientras que la industria de acero solo empleaba un total de 187.000 personas (Bartlett 2003).

Compre y use lo que el país produce

Este tipo de campañas se hace con mucha frecuencia en todo el mundo. El slogan “compre y use lo que el país produce” (sustituya la palabra “país” por Costa Rica, Honduras, México, Canadá, da lo mismo) ha sido una de esas frases especiosas, muy populares. Si bien es cierto que este tipo de proteccionismo basado en campañas que apelan a la voluntad y no a la fuerza, es menos detestable que los subsidios,

aranceles y cuotas de importación impuestos por el gobierno, también es cierto que es sustentado por el mismo analfabetismo económico. Los que pregonan el slogan están convencidos de que si los consumidores hicieran un esfuerzo por comprar solo “lo nuestro” el impacto sobre la economía sería enorme; y tienen razón: el impacto sería enormemente negativo, en especial para el empleo, como lo señala Carreira (2004). Veamos.

Una de las principales razones por las cuales los consumidores de cualquier país compran bienes hechos en el extranjero es porque, a menudo, esos bienes son menos caros. Considere una canasta simple de productos costarricenses que cuesta el equivalente de \$20.000; e incluye medicinas por \$5.000, un surtido de electrodomésticos nacionales por \$8.000, alimentos por \$3.000 y vestimenta por \$4.000. Ahora considere una canasta comparable de bienes extranjeros que cuesta solo \$10.000, incluyendo medicinas de calidad similar por \$2.000, electrodomésticos importados por \$5.000, alimentos por \$1.000 y vestimenta por \$2.000. Los patriotas animarían a los consumidores costarricenses a comprar los bienes nacionales, aunque ellos cuesten \$10.000 adicionales. De hecho, si los costarricenses siguieran el consejo y compraran la canasta más cara de bienes, se conservarían los empleos ticos en la industria farmacéutica, de electrodomésticos, de alimentos y de vestimenta. Desgraciadamente, aquí es donde termina el análisis económico de los patriotas.

Si los costarricenses compraran la canasta menos cara, la de bienes extranjeros, además de cubrir todas las necesidades que habían motivado su compra de los bienes, tendrían \$10.000 adicionales para comprar otros bienes y servicios, como: reparar sus casas, cenar afuera más a menudo, ver más películas u obras de teatro, asistir a más conciertos, comprar más libros nacionales. En este caso, los \$10.000 ahorrados al comprar los bienes extranjeros menos caros crearían empleos adicionales en la industria de la construcción, restaurantes, entretenimiento, edición de libros, y en otras industrias donde se gaste el dinero ahorrado.

Pero los beneficios para los costarricenses de comprar los bienes extranjeros menos caros no acaban ahí. Considere los \$10.000 gastados en los bienes extranjeros. Este dinero está ahora en las manos de productores extranjeros. Una de dos cosas sucederá. Una, muy improbable, es que nada se haga con el dinero; que éste permanezca en alguna bóveda o cosido para siempre en el colchón de algún productor extranjero. En este caso, el consumidor costarricense habría recibido una canasta de bienes útiles, mientras que el productor extranjero, un inútil manojito de papeles. Otra, muy probable, es que el dinero se gaste en bienes y servicios costarricenses, o se invierta en la economía tica, en forma directa o indirecta. Quizás el productor extranjero lleve a su familia de viaje a las playas y montañas costarricenses, y compre un paquete de servicios que eluda la hoja de balance comercial del Banco Central de Costa Rica, perpetuando la falsa impresión de un déficit comercial. Quizás los fabricantes de electrodomésticos de Estados Unidos compren un frasco de perfume francés, y el productor de perfume francés use los dólares para comprar café o banano costarricense. En cualquier caso, el dinero, si no se deja simplemente recogiendo polvo, encontrará su camino de regreso a la economía costarricense, creando empleo en innumerables industrias en el proceso.

Lo mejor que pueden hacer los consumidores para resguardar los empleos nacionales es ser compradores inteligentes, comprar los bienes que ofrecen la mejor calidad a los precios más bajos, sin importar donde hayan sido hechos. Actuar así, en el interés propio, es la mejor forma de promover los mejores intereses de la sociedad (Carreira 2004).

Bienestar del trabajador

El empleo es solo una de las variables que afectan el nivel de vida de los habitantes de una región. Por sí sola, esta variable significa muy poco. El tener un empleo que paga nada o una miseria (por ejemplo, \$0,10/hr) no mejora la vida del trabajador o lo hace en forma

mínima. Aparte del empleo, el bienestar del trabajador está definido o condicionado por otras dos variables: la remuneración de la mano de obra o el nivel de los salarios, y el costo de los bienes y servicios (b&s) que compra con sus ingresos. El nivel de vida de un empleado que gana \$1.000 por mes y debe gastar \$800 para adquirir una canasta básica de b&s es muy distinto al de la empleada que gana \$2.000 por mes y solo debe gastar \$500 para adquirir la misma canasta de b&s.

Remuneración de la mano de obra

La remuneración de un trabajador depende de lo que los economistas llaman productividad de la mano de obra. Cuanto más productivo sea, mayor es la remuneración. Ilustrémoslo con un ejemplo simplificado. Dos individuos producen arroz en autosuficiencia con el trabajo como único insumo. El primero obtiene 1.000 kilos de arroz con 500 horas de trabajo; el segundo, 3.000 kilos con 600 horas de trabajo. El primero tiene una productividad de dos kilos por hora de trabajo (2 kg/hr) y esa es su remuneración. El segundo recibe una remuneración de 5 kg/hr porque esa es su productividad. Por ser más productivo, el segundo recibe una paga dos y media veces la del primero.

Cuando el individuo deja de ser autosuficiente para participar en el sistema de especialización e intercambio, esta realidad no cambia: la remuneración de la mano de obra sigue guardando relación con su productividad. Ahora, cuanto más libre sea el comercio, mayor es la división internacional del trabajo y mayor la productividad de la mano de obra. Es decir, la liberación comercial incrementa la remuneración de la mano de obra, en parte, porque hace que la producción cambie en la dirección de actividades que ofrecen los ingresos más altos a los factores de producción doméstica, y, en parte, porque eleva la disponibilidad de capital con que trabajan los obreros. Esos dos factores elevan la productividad. Veamos el caso de dos individuos: un fontanero de EE.UU. (el gringo) y un fontanero de Costa Rica (el tico), en 1995. Antes de comenzar labores, el gringo compra un buen pick-up, luego, una inmensa caja para herramientas, la cual llena con

todos los implementos necesarios y coloca en la parte trasera del vehículo. Una vez completado el aprovisionamiento, desde su casa y por teléfono concierta las citas con los clientes. De esta forma, atiende a un promedio de 6 clientes por día y les cobra “caro” por un trabajo bien hecho. Por su parte, el tico no puede comprar un pick-up, ni siquiera usado, porque el arancel de más de 200 por ciento lo hace prohibitivo; por falta de libertad comercial, el camión deja de ser una herramienta de trabajo y se convierte en un lujo. Tampoco puede adquirir un buen juego de herramientas, porque son muy caras debido a la misma reducida libertad comercial. En su casa tampoco tiene un teléfono porque las líneas son caras y escasas, por culpa de la monopolización de la actividad por parte del estado. Así las cosas, el tico se moviliza en autobús o en bicicleta (cuando no llueve) con las pocas herramientas de tercera que puede cargar, lo cual hace que ocupe mucho tiempo para moverse entre clientes; y como estos no le pueden avisar sobre una cancelación de cita –pues no tiene teléfono–, con frecuencia, viaja en vano. Al fin de cuentas, atiende, en promedio, a un cliente por día, y cobra poco por un mal servicio. En términos de poder de compra, el gringo es 10 veces más productivo que el tico, en gran medida, por la diferencia en el grado de libertad comercial que prevalece en cada país. Igualmente, el gringo gana 10 veces más que el tico, en los mismos términos.

Cuando se pasa de proveer un servicio como la fontanería a una situación donde el trabajador es empleado por una empresa, la situación no cambia mucho. Para poder remunerar al trabajador, el empleo debe ser productivo. El empleo productivo se da cuando la mano de obra, definida ampliamente, se combina con otros insumos para generar valor agregado; es decir, para generar un producto cuyo precio sea mayor que la suma del costo de todos los otros insumos utilizados en su producción. Si no agrega valor, el trabajo no sería productivo y no habría cómo remunerarlo; por tanto, no habría empleo. La mano de obra que cuesta más de lo que se espera que produzca, ya sea inexperta o armada con una tripleta de títulos, carece de demanda. Desde el punto de vista de los patronos o empleadores

potenciales, esa mano de obra es absolutamente “improductiva”. Da lo mismo que sean actores, administradores, analistas de sistemas, programadores de software, ingenieros electrónicos o científicos aeronáuticos (Sennholz 1996).

Restricciones al comercio y remuneración. Así como el comercio más libre mejora la división internacional del trabajo, creando empleos de alta productividad y bien remunerados (con altos niveles de vida para los trabajadores), las intervenciones estatales que limitan el comercio tienen el efecto contrario: reducen la división del trabajo y, así, promueven un mal uso de los recursos de producción, incluyendo la mano de obra. Las restricciones comerciales hacen que la producción se desplace de lugares donde las condiciones naturales de producción son más favorables a lugares donde son menos favorables. Ello obliga a la mano de obra a desplazarse de industrias de la exportación, que pagan sueldos altos, a industrias protegidas, las cuales generalmente pagan sueldos más bajos. Al respecto, Sennholz (1985) señala: “Cuando el gobierno impone restricciones al comercio, reduce la productividad marginal del trabajo y, por tanto, devalúa los salarios”.

El cuadro 9 presenta un buen ejemplo de esta afirmación. Ahí se observa cómo la restricción comercial afecta el monto que la industria de hamburguesas puede pagar a la mano de obra. Cuando el gobierno impone un arancel del 20 por ciento a la importación de carne para

Cuadro 9. Impacto de un arancel sobre el salario (\$)

Insumos	Costo sin arancel	Costo con arancel
Pan	0,40	0,40
Carne	0,70	0,84
Otros	0,15	0,15
Capital	0,20	0,20
Mano de obra	0,30	0,16
Precio de venta	1,75	1,75

hamburguesas (todos los demás insumos reciben su remuneración), al empresario no le queda más remedio que reducir la remuneración de la mano de obra de \$0,30 a \$0,16. Ahora, si el salario mínimo, expresado en términos de hamburguesas, fuera, digamos \$0,25, la actividad ya no sería rentable y se perdería el empleo.

El daño de la restricción comercial no se limita a la cantidad de empleo o al nivel salarial. Es aún más grave: genera costos a la sociedad. El empleo genera dos tipos de valor agregado (VA): el privado y el social. El valor agregado privado es el que ocurre en la esfera particular, el de cada individuo o empresa; mientras que el social es aquel que percibe la sociedad como un todo. Ilustremos con un ejemplo. Cuando la persona A le paga a la persona B para que queme la fábrica de la compañía C, la persona B genera valor para sí misma, pero pérdidas para otros. Hay valor agregado privado, pero la sociedad, como un todo, pierde. El seguro, que sale de una especie de fondo de riesgo compartido, debe cubrir el daño. Todos los contribuyentes a ese fondo resultan perjudicados.

Cuando el gobierno impone restricciones comerciales, crea una divergencia entre el valor agregado privado y el social en las industrias afectadas. Como lo demuestra el ejemplo anterior, el VA privado puede ser positivo, cuando el social es negativo. Cuando esto ocurre, el empleo es socialmente destructivo: la mano de obra se combina con otros insumos para restar valor (social o económico³¹) en vez de añadirlo. El trabajo genera un producto cuyo valor económico es menor que la suma del valor económico de todos los otros insumos utilizados para producirlo. Por ejemplo, un estudio realizado en Ecuador, en 1993, señala que los fabricantes de plywood (contrachapados) gastaban

31 El valor económico equivale al precio que prevalecería en el mercado si no hubiera distorsiones causadas por el gobierno nacional; también se conoce como costo de oportunidad.

\$700 (\$500 en trozas más \$200 en mano de obra y otros insumos) para producir 1m³ de plywood cuyo valor económico era de solo \$320. En este caso, la destrucción de valor era de \$380/m³.

A través de distorsiones en los mercados de trozas y de plywood, el gobierno ecuatoriano pretendía generar empleo productivo y valor agregado; lo que logró, sin embargo, fue empleo destructivo y disminución de valor. En vez de beneficio, cada puesto de trabajo generado de esa manera tuvo un altísimo costo económico.

Precios de los bienes y servicios

El tercer factor que determina el nivel de vida de los trabajadores es el costo de los bienes y servicios que ellos adquieren con sus salarios. Cuanto menos libre sea el comercio, tanto interno como externo, mayor será el costo (precio) de los bienes y servicios. Por ejemplo, la restricción al comercio por medio de un arancel del 100 por ciento a la importación de leche significa que, en vez de pagar S/.400 por litro de leche de ciertas características, el trabajador debe pagar hasta S/.800. Sennholz (1985) señala que todas las industrias básicas de los Estados Unidos tienen protección de la competencia extranjera y que esta intervención tiene un costo para los consumidores de ese país de muchos miles de millones de dólares. Un estudio estimó que, en 1980, esos costos superaban los \$58 mil millones (unos \$255 por cada consumidor).

Más sobre el bienestar del trabajador

Frecuentemente se ha fustigado a la libertad comercial por causar angustia a los trabajadores desplazados después de una apertura o por estimular empleo de bajos salarios e, inclusive, por promover el empleo infantil. Cada una de estas acusaciones, sin embargo, carece de validez. Son erróneas por cuanto la libertad comercial no puede causar daño cuando se compara con un comercio menos libre.

Costos de reacomodo. Es cierto, la expansión del comercio a partir de una intensidad dada puede causar rupturas porque algunos empleos pueden ser reemplazados por otros nuevos que requieran habilidades diferentes. Pero el abaratamiento de los productos que resulta de dicha apertura favorece a los consumidores, los cuales también son trabajadores. La mayoría de los economistas creen que el incremento del “excedente del consumidor” que resulta de los precios más bajos pesa más que el costo de los empleos perdidos o de la reducción temporal de salarios. Un estudio de 1972 encontró que los beneficios de eliminar todas las restricciones al comercio superarían a los costos del desempleo (temporal) que resultaría de la competencia internacional en una proporción de 100 a 1. Otro estudio de 1980, que tomó en cuenta los costos de desplazamiento de la mano de obra, encontró que los beneficios de una reducción global de aranceles del 50 por ciento superarían a los costos de desplazamiento en una proporción de 20 a 1 (Madrack 2004). Una implicación de estos resultados es que se pueden diseñar mecanismos de compensación para los posibles desplazados que resultarían de una apertura comercial y aún obtener inmensas ganancias para la sociedad. En algunos círculos, esto se llama compartir las ganancias generadas por un cambio de políticas.

El trabajo en maquilas. Frecuentemente se despotrica contra el trabajo de las maquilas, argumentando que pagan salarios de hambre o salarios que no se parecen en nada a los que reciben los trabajadores en los países de origen de las empresas maquiladoras. Por ejemplo, varias organizaciones sociales salvadoreñas consideran que el TLC-CAUSA “consolida un esquema de desarrollo maquilador (manufacturero), cuando las maquilas generan empleo miserable e injusto particularmente para las mujeres jóvenes. Estas empresas aprovechan el permiso de las legislaciones laborales para abusar de los derechos de los trabajadores” (ACAN-EFE 2004). ¿Se justifica este comportamiento? La respuesta tiene que ver con las opciones que tienen los trabajadores en los países donde se instalan esas empresas. El pobre en Phnom Penh, Camboya, por ejemplo, pasa

horas rebuscando en los basureros para encontrar metales desechados, bolsas plásticas y alimentos que pueda vender. Con esta actividad genera alrededor de \$0,75 por día de esfuerzo. Ahora, supongamos que llega una maquila y le ofrece \$2/día. Muchos estarían de acuerdo en que esos trabajadores a los cuales se les ha dado la oportunidad de ganar más del doble de lo que ganaban y en mejores condiciones de trabajo están mucho mejor que antes. Sin embargo, no faltará gente vociferante que se manifieste en contra de estas compañías para que no se instalen en esos países pobres, so pretexto de que los salarios que pagan son demasiado bajos. En realidad, lo que hacen los vociferantes, cuando triunfan, es empeorar la situación de esas pobres personas al quitarles su mejor opción de ganarse la vida (Williams 2004).

El trabajo infantil. Alrededor del mundo trabajan aproximadamente 250 millones de niños. El porcentaje de niños trabajadores ha disminuido, no incrementado, con el aumento del comercio y la globalización. Las razones son muy obvias. Los países pobres no son pobres porque los niños trabajan; los niños trabajan porque son pobres. Cuando la gente se enriquece a través de la producción y el libre intercambio, envían a sus hijos a las escuelas, en lugar de los campos. El comercio global es el camino más rápido para la eliminación del trabajo infantil y su reemplazo por la educación (Palmer 2003).

Según Norberg (2001), la evidencia del impacto de ingresos crecientes sobre el trabajo infantil es dramática. Dice que entre 1993 y 1998, el ingreso del 10 ciento de los vietnamitas más pobres creció más del 50 por ciento, en términos reales. Esto redujo drásticamente el trabajo infantil (principalmente en la granja familiar) e incrementó la inversión en su educación. Ahora, suponga que las sanciones comerciales de los occidentales obligan la salida de los niños trabajadores de las fábricas dedicadas a la exportación. Si sus padres no pueden permitirse el lujo de mantenerlos ociosos (o no tienen a familiares que los cuiden), ellos harán otra cosa: prostituirse, por

ejemplo, o trabajar en la granja. Es posible que trabajen en fábricas de exclusiva producción doméstica, la mayoría de las cuales son peor administradas que aquéllas orientadas a la exportación. La conciencia de los agitadores occidentales se tranquilizaría a expensas de los que supuestamente defienden. Existe evidencia sustancial de que eso fue exactamente lo que pasó en Bangladesh a principios de los años 90, como producto de una campaña en contra de Wal-Mart, la compañía que compraba vestimenta hecha, en parte, por niños. De los miles que perdieron su empleo, muchos tuvieron que recurrir a trabajos más peligrosos y de menor paga.

8

COMERCIO Y MEDIO AMBIENTE

La liberalización del comercio internacional se ha encontrado con la férrea oposición de numerosos grupos, especialmente ambientalistas, los cuales han utilizado diversos razonamientos para sostener que este comercio es pernicioso para el ambiente. Wolf (2004) resume sus principales argumentos de la siguiente manera: la globalización (o el libre comercio) promueve el crecimiento económico, el cual es inherentemente dañino para el ambiente; la globalización favorece los sistemas intensivos de transporte y, por tanto, los sistemas de producción y distribución que son intensivos en el uso de energía; esto la convierte en enemiga de la sostenibilidad; la globalización promueve una carrera ambiental “hacia el fondo”; y la Organización Mundial del Comercio (OMC) impide que los países tomen las medidas que deseen, en forma individual o colectiva, para protegerse de los varios daños ambientales. La visión de Thomas Bode, director ejecutivo de Greenpeace International, es un buen ejemplo del primer argumento. Según Wolf, él escribió: “La economía moderna es un vampiro de petróleo, respirador de fuego, que cocina nuestro planeta lentamente. Proclamar que un incremento masivo de la producción y el consumo global serían buenos para el ambiente es ridículo³².”

Los señalamientos concretos de daños ambientales causados por la liberalización comercial, el libre comercio o la globalización son numerosos. Uno de ellos es la controversia que suscitó la explotación de camarones en el sureste asiático. Ahí, la liberalización comercial

32 Nótese que esta objeción no es al comercio como tal, sino al crecimiento económico.

causó un fuerte incremento de la exportación de camarones, cuya “producción” ocasionó una acumulación de materia orgánica de metabolitos sin disolver, y descomposición, en los estanques, de alimentos no aprovechados. Las aguas contaminadas fueron vertidas en tierras y aguas aledañas, lo que causó daño a manglares y perjudicó la calidad de los suelos; todo lo cual afectó el bienestar de agricultores y pescadores tradicionales. No hay estimaciones confiables de la magnitud del daño, o que indiquen si las ganancias producidas por las camaronerías fueron anuladas por los daños mencionados, en forma parcial o total. Muchas Organizaciones No Gubernamentales (ONG), sin embargo, han argumentado que este resultado demuestra que el comercio (internacional) es malo y debe evitarse.

El Sierra Club encontró problemas ambientales en dos de los tratados de liberalización comercial en el continente americano: el tratado de libre comercio de Norte América (NAFTA, por sus siglas en inglés) y el tratado de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés). Esta organización ambiental señala que uno de los efectos de NAFTA que más perjudicó al medio ambiente fue la reestructuración del sector agrícola. El *dumping*³³ del maíz de EE.UU. en el mercado mexicano desplazó de sus tierras a 1,5 millones de pequeños granjeros³⁴. Los campesinos desalojados fueron obligados a botar árboles para cultivar otras tierras y para el combustible. Desde la aplicación de NAFTA, la tasa anual de deforestación en México prácticamente se duplicó: pasó de 600 mil hectáreas por año a 1,1 millones, con lo cual México tiene una de las tasas de deforestación más altas en el hemisferio occidental

33 Cuando los productores del país A descargan sus productos en el mercado donde compran los consumidores del país B, a precios muy rebajados (hasta por debajo del costo de producción), se dice que existe *dumping* por parte de los primeros.

34 Existe al menos un estudio que desmiente esta afirmación. En NAFTA, México impuso una cuota a la importación del maíz procedente de los EE.UU., la cual resultó insuficiente. Como consecuencia, los mexicanos tuvieron que enviar ganado joven a EE.UU. para ser engordado, en vez de hacerlo en México y exportarlo luego (Stewart 1997b).

(Sierra Club 2004)³⁵. Por otra parte, esta misma organización señala que “Inclusive los negociadores de los Estados Unidos admiten que CAFTA puede contribuir a la pérdida de hábitat de las aves migratorias a través de las inversiones en el sector agropecuario (Sierra Club 2004)³⁶.

A pesar de los ejemplos presentados, resulta difícil no pensar que quienes ligan al comercio con el daño al ambiente están equivocados. Regresemos a lo básico. Cuando el ser humano deja la autosuficiencia y se une al sistema de especialización e intercambio (el intercambio no es más que el comercio), ocurren dos cosas: una mejor utilización de los recursos de producción y un incremento de los ingresos de cada individuo, o sea, la riqueza. Como se verá, ambos efectos son positivos para el ambiente. Está comprobado que a medida que se incrementan los ingresos en una sociedad, así se aumenta la demanda por un mejor ambiente, por “servicios” ambientales, si se quiere. En la jerga de los economistas, la elasticidad ingreso de la demanda de servicios ambientales es positiva. Además, un uso de los recursos más compatible con su abundancia o requerimientos naturales es favorable para el ambiente.

En este sentido, una nota de antecedentes preparada por la Secretaría de la OMC (1997) señala que, en gran parte, la liberalización del comercio no es la causa primaria de la degradación medioambiental, ni son los instrumentos del comercio la política de primera opción para abordar los problemas medioambientales. Y un estudio preparado por la misma Secretaría apunta en la dirección de una relación positiva entre la eliminación de distorsiones y restricciones comerciales y la mejoría de la calidad medioambiental, a través de:

35 Tomado de Carnegie Endowment for International Peace, “NAFTA’s Promise and Reality”, noviembre 2003.

36 Citan a “U.S. Trade Representative Interim Environmental Review of U.S.-Central America Free Trade Agreement”, agosto 2003, página 17.

- a) un uso más eficiente de los factores de producción y mejores patrones de consumo causados por una competencia más fuerte;
- b) la reducción de pobreza por medio de la expansión del comercio y el estímulo de una tasa de explotación del recurso natural, más sustentable;
- c) un aumento de la disponibilidad de bienes y servicios relacionados con el ambiente; y
- d) mejores condiciones para la cooperación internacional por medio de un proceso continuo de negociaciones multilaterales.

Para los países en vías de desarrollo, el comercio es un medio importante para asegurar los recursos necesarios para la protección del ambiente (OMC 1997).

El efecto riqueza

Tal como se deduce de los principios económicos básicos, las evidencias parecen confirmar una correlación positiva entre riqueza y ambiente. En la nota de la Secretaría de la OMC, ya aludida, se reconoce que “la pobreza es una de las mayores causas de la degradación medioambiental”. Los pueblos más pobres son los que tienen peores condiciones ambientales. En Chiriquí Grande, un pueblo panameño ubicado a la orilla de la Laguna de Chiriquí, mucha gente pobre vive en casas que se elevan sobre agua relativamente estancada. En lugar de letrinas convencionales estas personas tienen huecos en el piso de la casa por donde dejan caer la materia fecal directamente al agua. En Seattle, Washington, EE.UU. y los alrededores, mucha gente vive en casas totalmente introducidas en el agua; sin embargo, ésta no recibe contaminación alguna desde las casas. La diferencia entre el ingreso per-cápita de los dos pueblos es abismal. Aquellos estadounidenses son infinitamente más ricos que estos panameños y, por tanto, demandan mayor calidad ambiental.

Ciertamente, en la medida que le gente se enriquece, insiste en la mitigación del daño al ambiente local (Wolf 2004). Grossman y Krueger (1994) de la Universidad de Princeton sostienen que ese comportamiento ocurre cuando el ingreso per-cápita de un país alcanza los \$5.000, más o menos donde estaba la República Checa en ese momento. Después de unos \$8.000, señalan, la contaminación local empieza a mejorar substancialmente. Al mismo tiempo, la emisión de CO₂ se incrementa con el aumento del PIB por persona (aunque a diferentes tasas, dado que la economía de algunos países es mucho más intensiva en CO₂, a determinados niveles del PIB, que otros). Así que el reto del calentamiento global en efecto incrementa con el PIB. Según esto, continúa Wolf, sería razonable concluir que los daños ambientales locales tienden a reducirse después de un tiempo, pero los globales tienden a crecer continuamente, con el crecimiento del ingreso real.

Existe una correlación entre comercio y riqueza que hace que el libre comercio y el ambiente estén ligados positivamente. Al respecto, la OMC señala que “en última instancia, el impacto medioambiental positivo dependerá de la disponibilidad de recursos que una sociedad pueda invertir para proteger el ambiente. A su vez, la disponibilidad de recursos es determinada por el nivel de desarrollo. En otras palabras, hay una relación positiva entre el libre comercio y el crecimiento económico que tiende a desembocar en menor pobreza y estándares de vida más elevados, incluyendo un mejor ambiente” (OMC 1997). En la medida que se acreciente el ingreso de los panameños, irá disminuyendo la práctica de contaminar, con su propia materia fecal, el agua que se encuentra por debajo de sus casas. Y no hay duda de que sus ingresos irán aumentando en la medida que se libere el comercio.

Mejor uso de los recursos

El comercio internacional libre facilita una mayor especialización de los individuos de cada país en la producción de aquellos bienes que

requieren de los recursos que cada uno tiene en abundancia. Así, si en un país abunda el agua, es muy probable que los individuos de ese país produzcan bienes que necesitan mucha agua. Los individuos de países secos se especializarían en otras actividades. Si intentaran producir los bienes que requieren mucha agua, probablemente causarían serios daños al medioambiente. En algunas partes de Sur América, por ejemplo, se produce arroz en tierras que después de tres cosechas deben quedar en barbecho por ocho años para que se recuperen. Obviamente, esas tierras son menos aptas para la producción de arroz que las tierras de otros países, pero la política comercial fuerza a la gente a producir el grano ahí. La protección agrícola también afecta el ambiente de otras maneras. En Panamá, por ejemplo, la política de protección a la actividad arrocera obliga a muchos campesinos pobres o trabajadores del campo a producir arroz en empinadas laderas a 1.000 m.s.n.m., con rendimientos apenas de subsistencia y una degradación ambiental incomparable con lo que hubiera sucedido si esos pobres rurales hubieran sembrado árboles en esas tierras para producir madera. De acuerdo con Stewart (1996), la producción de madera era mucho más rentable que la de arroz, y hubiera tenido el efecto adicional de beneficiar al ambiente; pero, por falta de libertad comercial en ambas actividades, los campesinos se dedicaron a producir arroz y degradar el ambiente.

Al propiciar un mejor uso de los recursos, la liberalización comercial puede contribuir al mejoramiento ambiental. Este mejor uso consiste en hacer que las actividades productivas se lleven a cabo en los lugares donde menos dañan el ambiente. En el informe anual del GATT sobre comercio y el ambiente, de 1992, Kym Anderson señaló que “la liberalización del comercio mundial desplazaría producción desde la Unión Europea (UE) hacia los países en desarrollo y, consecuentemente, incrementaría el ingreso en ambas partes³⁷,

37 Las objeciones de este autor a esta conclusión están presentadas en el capítulo sobre los subsidios agrícolas.

mientras, al mismo tiempo mejoraría el ambiente mundial, porque la agricultura de la UE es mucho más intensiva en pesticidas que la de los países pobres”. En efecto, la agricultura altamente protegida utiliza más fertilizantes, pesticidas y energía por unidad de producto que la agricultura menos protegida. Según Wolf (2004), Suiza aplica 10 veces más químicos por unidad de tierra que Argentina o Australia. La enfermedad de las vacas locas (encefalopatía espongiforme bovina) fue un resultado directo de la alimentación intensiva del ganado en el Reino Unido, un ambiente mucho menos adecuado para la cría de ganado que el de Argentina o Brasil.

El efecto perverso (sobre el ambiente) del proteccionismo también se da en el campo forestal. Existe una vasta literatura sobre esos efectos alrededor del globo. En el caso de muchos países de América Latina (Ecuador, Bolivia, Costa Rica, Panamá), la política comercial está diseñada para proteger las industrias de la madera, en detrimento del manejo forestal en el campo. Los elementos principales de esta política son: (1) veda a la exportación de madera en trozas, y (2) la imposición de elevados aranceles a la importación de producto terminado: tablas, madera chapada y contrachapada, y todo tipo de muebles. El objetivo de esta política es proveer materia prima barata a la industria, por un lado, y elevar el precio de sus productos terminados, por el otro. El efecto, sin embargo, es nefasto para el ambiente, pues la protección destruye el recurso forestal. Al no haber incentivo para la eficiencia en la extracción y la transformación, se producen desperdicios tanto en el campo como en las fábricas. En el campo, también ocurre la destrucción de los bosques con el fin de convertir la tierra a usos más rentables para sus dueños. Todo ello redundará en un inmenso deterioro ambiental.

¿Política comercial o política ambiental?

Los que erróneamente creen que el comercio en sí es dañino para el medio ambiente proponen tomar medidas comerciales (usualmente

restricciones) para mitigar los daños. Los que piensan lo contrario, sugieren más bien medidas de tipo ambiental. En este sentido, la declaración de Marrakech de la OMC señala que “la política medioambiental podría ser utilizada para mitigar los efectos medioambientales negativos de la liberalización del comercio de servicios o reforzar los efectos positivos, o ambos. El impacto medioambiental de la liberalización en cualquier sector individual puede depender finalmente de si la liberalización ocurre en las condiciones de regulación existentes o con ajustes regulatorios. Si existe la regulación apropiada, y los precios reflejan el costo pleno de producción (incluyendo el costo medioambiental), la liberalización debe beneficiar al ambiente porque conllevaría mayor eficiencia en el uso de los recursos” (OMC 1997).

Política comercial

Las restricciones comerciales, impuestas por las razones que sean, usualmente son negativas para el medio ambiente. Un ejemplo de este efecto adverso ha sido la imposición de restricciones “voluntarias” a la exportación de automóviles japoneses hacia los EE.UU., en 1981. Por muchas razones, las restricciones cuantitativas generalmente cambian la composición de las exportaciones desde el país restringido hacia bienes de mayor calidad. El economista Robert Feenstra demostró que esto había ocurrido con los automóviles japoneses: debido a las restricciones, las exportaciones japonesas se desplazaron hacia automóviles más grandes, generalmente tragadores de gasolina, que incrementaron la contaminación ambiental causada por los automóviles importados (Bhagwati 2002).

Dado que las restricciones comerciales tienden a ser negativas para el ambiente, el imponerlas con motivos ambientales sería contradictorio y contraproducente. Por esta razón, la OMC no ha aceptado que los países importadores impongan esas restricciones con base en estándares ambientales. Según ese organismo, los países no tienen el derecho de actuar en contra de los procesos y métodos de

producción utilizados en otras partes. Los gobiernos de los países en desarrollo creen que tal acción iría en contra de su soberanía y serviría como severas barreras proteccionistas. Sería insuperable el reto de identificar el origen de las partes y componentes que entraron en un determinado producto y probar su compatibilidad con estándares ambientales decretados por países importadores. Las reglas de origen en arreglos comerciales preferenciales de por sí ya son terribles. Las reglas sobre procesos y métodos de producción constituirían una inmensa barrera al comercio (Wolf 2004).

Política ambiental

Es cierto que las actividades económicas pueden crear “derrames” ambientales o efectos secundarios negativos para el ambiente. Wolf (2004) señala que el mercado debe ser utilizado para remediar los daños que él mismo causaría si no se corrigieran. De ahí que la política racional para lidiar con estos efectos es la “internalización” de los costos, o sea, enfrentar a los tomadores de decisión con el costo de sus actos. Esta “internalización” debe ser local o doméstica, cuando los daños son locales o domésticos, y globales cuando los daños son de esa naturaleza. Es difícil saber si se puede llegar a un acuerdo o a la implementación a escala global de este tipo de políticas; pero un arreglo para imponer impuestos por el carbono, por ejemplo, es ciertamente más plausible que un arreglo para congelar el crecimiento económico global, como piden los ambientalistas. Aun antes de lograr metas tan ambiciosas, sería bueno al menos eliminar los subsidios perniciosos para el ambiente. Entre los ejemplos más conspicuos están los subsidios para el uso de pesticidas y fertilizantes en la agricultura, los subsidios a la producción y consumo de energía comercial, y los subsidios a la pesca en mares profundos (Wolf 2004).

En el caso del problema ambiental causado por la explotación de camarones en el sureste asiático, “el planteamiento de las ONG es equivalente a botar el bebé junto con el agua del baño, ya que el

comercio es un poderoso motor para la prosperidad y, por tanto, para el bien social. La respuesta al problema tiene dos partes:

- a. Si el daño ocurrió a sabiendas de que eso era probable, cabe obligar a los camaroneros a pagar por los daños causados, y pasar leyes, si no existieran, para cerciorarse de su cumplimiento.
- b. Si el daño no era anticipado, debe haber entonces asistencia o ayuda para los pobres afectados, como se ayuda a los damnificados; y se debe someter a la industria camaronera al principio de que *el contaminador paga*.

La lección de todo esto, dice Bhagwati (2002), es que se puede tener libre comercio y disfrutar de las ventajas que produce, sin dañar el ambiente. Solo se necesitan leyes ambientales que hagan “internalizar” los costos externos, como el principio antes mencionado.

Conclusión

De todo lo expuesto aquí, se concluye que la evidencia no respalda la presunta relación positiva entre liberalización del comercio y daño ambiental. Lo que sí es cierto, no obstante, es el hecho de que el manejo de las externalidades ambientales requiere de medidas bien diseñadas, cuyo objetivo sea hacer que los tomadores de decisión tengan conciencia de los costos. El comercio no es de ninguna manera un obstáculo para tomar estas medidas. El obstáculo, frecuentemente, es la falta de voluntad de muchos países (gobiernos) para imponer altos costos a los procesos y actividades que generan contaminación ambiental.

9

COMERCIO Y PAZ

El que quiera preparar el camino para la paz duradera debe ser un librecambista y un demócrata, y trabajar con resolución para el levantamiento de todo reinado político de una madre patria sobre colonias y luchar por la absoluta libertad de movimiento de personas y bienes.

Ludwig von Mises³⁸

El comercio es la base primordial de la civilización humana. Sin comercio, eso es, sin intercambio de bienes y servicios, no habría especialización, y sin éste, la humanidad ya habría desaparecido o estaría en peligro de extinción. Por esta y otras razones, el comercio también es paz. En el capítulo 1 señalamos que cuando dos o más seres humanos deciden abandonar la autosuficiencia para participar en el sistema de especialización e intercambio, su bienestar mejora considerablemente, pues la productividad de sus recursos incrementa, al igual que la cantidad de bienes para el consumo. Todos obtienen un mayor ingreso. En este sistema, cada uno depende de todos los demás; los individuos se ven como socios cooperando en beneficio mutuo, y no como rivales mortales; comprenden que la sociedad humana es posible. Por esta razón, la economía de mercado es una economía mundial de cooperación pacífica. El libre comercio reduce los incentivos para el conflicto; conduce a la paz; une a los pueblos.

La economía de mercado parece cuando los gobiernos niegan a sus ciudadanos la libertad para hacer lo que ellos deseen, según su propio

38 En *Nation, State, and Economy* (1919). El librecambista es partidario de libre cambio, del libre comercio entre individuos de diferentes naciones, es decir, sin prohibiciones ni aranceles. El proteccionista es partidario de lo opuesto.

plan y propósito. Se desintegra en unidades nacionales heterogéneas cuando los gobiernos, en nombre de la necesidad nacional y la justicia social, interfieren con el funcionamiento de la economía de mercado para provocar divergencias nacionales en el mercado y en las estructuras de producción. Cuando la economía de mercado perece, tanto en los asuntos domésticos como en las relaciones internacionales, la paz entre las naciones llega a su fin, porque solo un mundo sin barreras comerciales y restricciones a la libertad del hombre se encuentra libre de incentivos para la guerra y la agresión (Chodorov 1956, citando a Sennholz). Y esto es cierto inclusive en ausencia de reciprocidad. Cuando promovía el comercio libre en Gran Bretaña, en la primera mitad del siglo dieciocho, Richard Cobden, el padre de la Liga de Ley de Anti-maíz, argumentó que el libre comercio unilateral promovería la prosperidad y las relaciones pacíficas con otros países.

Comercio versus conquista

Uno de los grandes engaños colectivistas de finales del siglo diecinueve y la primera mitad del veinte fue creer que el poder engendra la riqueza; que la prosperidad de una nación deriva del tamaño del territorio o población bajo su mando directo. Esta tesis generó muchos conflictos. Citando a Baldwin y Martin³⁹, Wolf (2004) escribió:

La riqueza basada en territorio es un juego de suma cero; así que los conflictos violentos sobre territorio eran inevitables. La riqueza basada en la industria, por el contraste, es un juego de suma positiva –a pesar de que las nociones mercantilistas y marxistas sobre la competencia para mercados ofuscaron

39 Richard E. Baldwin and Philippe Martin, “Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences”, National Bureau of Economic Research Working Paper 6904, www.nber.org, January 1999, p.3.

este mensaje por casi un siglo. Tomó dos guerras mundiales para enseñar la lección, pero la noción de que más territorio implica más poder se ha relegado firmemente a la historia intelectual, por lo menos en las naciones industrializadas avanzadas.

El otro gran engaño colectivista fue el mercantilismo –la noción de que el objetivo del comercio es la acumulación de tesoro– el cual era peor que mala economía. Era también política letal, porque condujo a conflictos donde el conflicto era injustificado.

En lugar de la conquista o el tamaño territorial, la prosperidad de una nación (de su población) deriva de la combinación del desarrollo económico interior con el intercambio internacional. Esta visión es el corazón de la Riqueza de las Naciones de Adam Smith, la cual no era solo un punto sobre economía, sino un punto igualmente original e importante sobre las relaciones internacionales. El crecimiento rápido generado por la industrialización debió haber ayudado a absorber la lección de Smith rápidamente. Desgraciadamente, tomó casi dos siglos.

El comercio es, por mucho, más barato que el pillaje. Un país (su gente) con el derecho de propiedad asegurado, investigación científica e innovación tecnológica, se hará más rico que otro sin estas condiciones; pero, dado que la división del trabajo está limitada por el tamaño del mercado, también se beneficiará del intercambio, no solo de bienes y servicios, sino también de ideas, capital y personas. Cuanto más pequeño es el país, mayores son los beneficios del comercio. Es decir, para lograr altos estándares de vida, los países pequeños necesitan mucho comercio. El comercio bruto de Hong Kong (las exportaciones más las importaciones de bienes) era 259 por ciento del producto interno bruto (PIB), medido en términos de la paridad del poder de compra (PPC) en 2000; el de Singapur era 294 por ciento, y el de Dinamarca era 69 por ciento. El de China, en contraste, era 9 por ciento; mientras que el de India, solo 4 por ciento.

En verdad, el comercio internacional pacífico y la economía de mercado pueden generar un estándar de vida muy por encima del de países inmensos, cerrados económicamente y mal gobernados. En 2000, por ejemplo, Hong Kong, con una población de 7 millones y sin ningún recurso natural, tenía un PIB per-cápita, medido en términos del PPC, de \$25.600. Singapur, con 4 millones de personas, tenía uno de \$24.900 y Dinamarca, con 5 millones, tenía uno de \$27,300. Contra esto, China con 1,26 mil millones, tenía un PIB promedio por cabeza de \$3.900. India con mil millones, uno de \$2,300; Indonesia con 207 millones, uno de \$2,800; los 168 millones de brasileños, un PIB per-cápita de \$7,300; y los 146 millones de rusos, ocupando una sexta parte de la superficie de la tierra, uno de solo \$8.000.

A pesar del inmenso bienestar que producen, el desarrollo pacífico y el comercio internacional no son, necesariamente, del interés de todos los habitantes. Hay quienes se benefician de lo opuesto. Un monarca o clase militar puede beneficiarse del pillaje, a expensas no solo de los saqueados, sino de su propia sociedad. Esto es mucho más cierto en sociedades preindustriales. El rey o tirano de 50 millones de personas puede construir palacios más grandes que el rey de 5 millones, y andar con paso arrogante en el escenario mundial. De igual manera, una clase militar puede obtener grandes propiedades a expensas de sus derrotados rivales.

Para el ciudadano común, sin embargo, las cosas son diferentes. Éste pierde por partida triple. En primer lugar no obtiene nada del pillaje o del agrandamiento territorial de la nación. México no se volvería más rico, individualmente, si controlara a Centroamérica, como se pretendió alguna vez. Un siervo ruso no logró mejor condición debido a las grandezas del Zar. En segundo lugar, debe costear las guerras ya sea con dinero (por medio de impuestos) o con su vida. En tercer lugar, debe privarse de todas las ganancias que hubiera obtenido a través del libre comercio. El comercio beneficia al ciudadano común; el pillaje, solo a los militares o al rey.

Comercio y el estado de derecho

El libre comercio conduce al estado de derecho⁴⁰ y éste a las relaciones internacionales armoniosas. Por esta razón, Kant vaticinó que la guerra cesaría una vez que todos los países se hicieran repúblicas, o como dirían, democracias. Hoy, esta idea, conocida como la “paz democrática”, ha recibido mucho apoyo académico. Las democracias liberales estables que comercian libremente una con otra son, en verdad, pacíficas, por lo menos entre sí.

Conforme las barreras al comercio han ido cayendo, el porcentaje de gobiernos calificados como democráticos por Freedom House ha ido aumentando dramáticamente en el mundo. Según el Informe sobre Libertad Económica en el Mundo, del 40 por ciento de los países con mayor apertura económica, el 90 por ciento son calificados como “libres”. Por el contrario, del 20 por ciento de las naciones con las economías más cerradas, menos del 20 por ciento fueron calificadas como “libres” y más del 50 por ciento, como “no libres”. México es un buen ejemplo; la apertura de la economía mexicana a través del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica hizo posible la victoria del presidente Vicente Fox y la ruptura del monopolio de poder del Partido Revolucionario Institucional (Palmer 2003).

Restricciones comerciales y conflictos bélicos

Así como el comercio une a las personas, tendiendo a minimizar las diferencias culturales y a impulsar la mutua comprensión, los impedimentos para comerciar o el aislacionismo comercial tiene al menos dos consecuencias negativas. Una, estimula el sentimiento de que el “forastero” es un “tipo de persona diferente”, y, por

40 Algunos identifican al estado de derecho con la democracia, pero no es lo mismo. El estado de derecho es un sistema institucional que resguarda y garantiza el respeto absoluto de los derechos y las libertades básicas de los individuos que forman parte del Estado.

consiguiente, inferior; por esta razón, el contacto social con él es por lo menos indeseable si no peligroso. Dos, crea suspicacias. Es fácil asumir que hay algo malo con la persona que no nos compra. Las faltas de aquellos que se niegan a hacer negocio con nosotros son acentuadas no solo por nuestra pérdida, sino también por la espina de la afrenta personal. Cuando echamos el cerrojo a nuestras puertas comerciales contra él, el colombiano tendrá sus dudas acerca de nuestras intenciones; compelido a buscar una amistad más sustancial en otra parte, él se inclinará por valorar menos nuestro carácter nacional y cultura. Hasta qué punto la segregación de las personas por medio de restricciones al comercio es la causa de guerras, es una pregunta discutible; pero no puede haber ninguna duda de que tales restricciones son irritantes que pueden dar más plausibilidad a otras causas para la guerra. No tiene ningún sentido atacar a un buen cliente, uno que compra tanto de nuestros productos como puede y paga sus facturas regularmente.

El proteccionismo es guerra

El libre comercio conduce a relaciones internacionales armoniosas; mientras que el proteccionismo, basado en una mentalidad y un correspondiente conjunto de políticas, enfatiza los intereses opuestos de las naciones. Un viejo adagio dice que “cuando los bienes no pueden cruzar las fronteras, los ejércitos seguramente lo harán”. El proteccionismo debería ser rechazado no solamente porque es ineficiente, inmoral e incivilizado; sino porque también conduce al conflicto y a la guerra (Palmer 2003).

En esencia, el proteccionismo es un acto de guerra⁴¹. Cualquier interferencia con el funcionamiento del mercado, llevada a cabo de la forma que sea, es comparable con una acción de guerra. Un arancel es un hecho de este tipo. Cuando somos “protegidos” contra

41 Muchos de estos conceptos se encuentran en “The humanity of trade” de Frank Chodorov.

el aceite colombiano, el efecto (buscado) es dificultar la consecución de aceite, y eso es exactamente lo que haría un ejército invasor. Dado que el arancel no disminuye nuestra necesidad de aceite, estamos obligados, por la reducción de la oferta, a invertir más trabajo para poder satisfacer ese deseo; nuestro rango de posibilidades se ve reducido, porque nos enfrentamos con la opción de vivir con menos aceite o abstenernos de disfrutar otros bienes. La menor oferta de aceite en el mercado reduce el poder adquisitivo de nuestro trabajo. Somos más pobres, tal como lo sería una nación (o país) a la cual le bloquearan sus puertos.

Veamos la equivalencia. El primer objetivo del comando de un general es destruir los mecanismos de mercado del enemigo; la destrucción de su ejército solo es incidental a ese propósito. El ejército podría ser dejado intacto si se destruyeran sus medios interiores de comunicación y se inmovilizaran sus puertos de entrada, de tal manera que la producción especializada, que depende del comercio, ya no pudiera continuarse; las personas, reducidas a una existencia primitiva, perderían la voluntad para pelear y demandarían la paz. Ese es el patrón general de todas las guerras. Cuanto más integrada esté la economía, más fuerte será la nación en la guerra, debido simplemente a su habilidad para producir una abundancia de herramientas militares y bienes económicos.

Quizás el levantamiento de las restricciones comerciales en todo el mundo haría más por la paz universal que cualquier unión política de gentes separadas hoy por barreras comerciales. ¿Puede haber, verdaderamente, una unión política viable, mientras existan estas barreras? Y, si la libertad de comercio fuera la práctica universal, ¿sería necesaria una unión política?

PARTE IV
POLÍTICA COMERCIAL

PRÓLOGO

En el capítulo 1 señalamos que el principio de especialización e intercambio funciona mejor –genera mayor riqueza para todos los involucrados en el proceso– en un régimen de derecho de propiedad; en sociedades cuyas leyes reconocen y protegen la propiedad de los individuos. ¿Qué es propiedad? La propiedad privada incluye cualquier objeto de valor, tangible o intangible, real o personal; va desde el cuerpo, la mente y los bienes raíces del individuo hasta sus productos o bienes intelectuales. Sin este derecho, el individuo sería un fantasma o un esclavo, ya que solo los fantasmas “existen” sin propiedad material y solo los esclavos trabajan sin derecho al fruto de su labor, sin derecho sobre esa propiedad. El individuo trabaja para sustentar su vida, y si no es dueño del resultado de su esfuerzo, no es dueño de su vida o de sí mismo. Se le niega el derecho de propiedad más básico.

Un verdadero régimen de derecho de propiedad es, a su vez, un régimen de amplia libertad económica. La libertad económica es la libertad que tiene un individuo para realizar con su propiedad, bien habida, todas las actividades económicas que no lesionen los derechos innatos de los demás seres humanos. Estas actividades incluyen: producir, vender, comprar, prestar, rentar, importar, exportar, transportar, almacenar, trocar. Debido a su estrecha relación con el bienestar del individuo, esta libertad constituye una de las más importantes del ser humano.

El derecho de propiedad, entonces, implica absoluta libertad comercial –libertad para intercambiar bienes con otros individuos, tanto nacionales como extranjeros. Cualquier limitación al comercio

(intercambio) implica una negación o disminución de este derecho. Sin embargo, hay quienes no titubean para imponer estas limitaciones. Palmer (2003) señala, por ejemplo, que “los anti-globalizadores y los proteccionistas (los que erigen barreras al comercio) asumen que ellos tienen el derecho de usar la fuerza para evitar que los demás lleven a cabo intercambios voluntarios. Pero los derechos fundamentales deberían ser los mismos para todos los seres humanos, y el derecho de comerciar es un derecho fundamental, uno que deberían disfrutar todos los humanos, sin importar de cuál lado de la frontera vivan. El libre comercio no es un privilegio; es un derecho humano.” Por otra parte, toda limitación al comercio significa también una limitación de los beneficios derivados del principio de especialización e intercambio. En resumen, el libre comercio es un imperativo moral que deriva de un derecho humano básico: el derecho de propiedad; es también un imperativo económico, ya que es el régimen comercial que más riqueza genera.

Ante esta realidad, ¿por qué el libre comercio no es la norma en todo el mundo? Estamos seguros de que no es porque se desdeñan o desprecian sus bondades. Como ya se ha señalado, prácticamente todos los seres humanos creen en el libre comercio, ya que, dentro de sus respectivos países, lo practican diariamente: el periodista no produce su propio arroz, el sastre no publica su propio periódico, el maestro de escuela no produce su propio azúcar; todos participan de lleno en el sistema de especialización e intercambio. El libre comercio ocurre y se practica a escala individual, familiar, cantonal, provincial, etc. sin ningún problema ni cuestionamiento. Tan pronto se llega a la escala nacional, donde un individuo del país A intercambiaría bienes con otro del país B, surgen los problemas, las dudas, los cuestionamientos. De pronto, el libre comercio ya no es válido. ¿Por qué ocurre este fenómeno?

Antes de responder, es preciso señalar que el principio de especialización e intercambio no varía cuando una de las partes de la transacción se encuentra al otro lado de una imaginaria línea

política. El principio cambia o pierde validez solo cuando las partes dejan de percibir beneficios al participar en el sistema. Esta es, conceptualmente, la línea económica o el límite económico, el cual coincidiría con el límite político solo de forma milagrosa. De hecho, es frecuente que, para gran número de actividades, el límite económico se ubique en el interior de los países. Este límite puede moverse, hacia adentro o hacia fuera, conforme ocurran cambios en variables como el costo de transporte, de refrigeración, o de algunos insumos. El límite político, en cambio, puede moverse según eventos políticos, como la desintegración de países (antigua Yugoslavia o URSS) o la unificación de ellos (Alemania del Este y del Oeste).

Regresemos a la pregunta. ¿Por qué el principio de especialización e intercambio parece cambiar cuando se llega a las fronteras de los países? Porque esa es la escala (y el límite) donde suele manifestarse de forma más contundente el poder político. Ahí, las reglas del juego suelen cambiar. El derecho de propiedad pierde validez porque primero está la Nación, luego, los individuos. En efecto, al llegar a las fronteras, los individuos desaparecen como por arte de magia, y el país toma su lugar. El país es el que comercia ahora –ya no son los individuos– y el ente que decide es el gobierno. Pero ese país no es el mismo de siempre; ahora es muy distinto, en definición y composición, de aquél donde las personas conservan sus individualidades y sus derechos. Este otro país es lo que los políticos dicen que es; es lo que un pequeño grupo quiere que sea y, normalmente, su interés es igual al de este pequeño grupo (político-empresarial). Con base en esta aberración, netamente política, han surgido tesis económicas (v.gr. el mercantilismo) para justificar políticas comerciales contrarias al libre comercio.

En este punto vale la pena explicar lo que entendemos como política comercial. Política se define como una serie de medidas que toman los gobiernos en campos determinados con el objeto de lograr resultados específicos. Igualmente, la política comercial es un conjunto de medidas comerciales –medidas que afectan la importación y

exportación de bienes y servicios: prohibiciones, impuestos, cuotas, aranceles, requisitos fitosanitarios y zoonosanitarios, normas de origen— que el gobierno adopta para manipular el comercio, con el propósito de obtener resultados diferentes de los que se lograrían con el libre intercambio de bienes y servicios entre nacionales y extranjeros. Por ejemplo, si, por la razón que fuere, el gobierno deseara que se produzca más azúcar en el país, podría tomar medidas comerciales que conviertan la producción de ese bien en un negocio más lucrativo. Como el azúcar es barato en el mercado mundial, una medida indispensable sería prohibir la importación de azúcar o gravarla con un arancel suficientemente elevado. Estas medidas le permitirían al productor nacional cobrar un precio —por encima de lo que ya pagaban los consumidores— que aumente sus utilidades. La ausencia de medidas comerciales, o el libre comercio, es la política comercial más básica.

El objetivo de esta parte del libro es justamente analizar las distintas opciones de política comercial que se le presentan a los gobernantes de cualquier país, políticas cuya discusión es relevante únicamente en el contexto de la violación del derecho de propiedad antes citado. En particular, se trata de dar respuestas a las siguientes preguntas: si los gobernantes de muchos países no permiten que sus habitantes practiquen el libre (intercambio) comercio con todos los demás habitantes de la tierra, ¿cuál debería ser la política comercial de un determinado país, digamos el país A? ¿Cuál sería la política óptima desde el punto de vista del bienestar económico de sus habitantes? En los capítulos siguientes exploraremos tres de esas opciones de política que han sido aplicadas en el mundo a través del tiempo. Empezaremos con la política más nociva, y terminaremos con la óptima desde las ópticas económica y moral.

10

PROTECCIONISMO

El mercantilismo consiste en una serie de ideas y políticas económicas establecidas en Inglaterra y Francia durante el siglo XVII, acompañando el surgimiento del capitalismo comercial. Los mercantilistas enfatizaban la importancia del intercambio y el comercio como fuente de la riqueza de la nación, e impulsaron políticas para incrementar la riqueza (amasar cantidades de oro) y el poder de la nación mediante el estímulo de las exportaciones y el desaliento de las importaciones (Pass et al. 1991). Estas políticas –en realidad, eran medidas comerciales– se llegaron a conocer como el proteccionismo; es decir, el proteccionismo es una política que utiliza una serie de medidas comerciales para impulsar las exportaciones y disuadir las importaciones.

¿Por qué se le llama proteccionismo? Porque, basado en el *produccionismo*⁴² o la idea de que los productores son los únicos que aportan a la economía de un país, esta política busca, en principio, proteger, de la competencia extranjera, a todos los productores: los que producen bienes para la exportación, por un lado, y los que producen bienes para el mercado doméstico, por el otro. A los primeros, se les otorgan diferentes formas de subsidio, lo cual les permite competir en los mercados internacionales con los productores de otros países. Se les protege de la competencia que representan esos otros productores. A los segundos, se les protege erigiendo barreras a la importación de bienes y servicios, las cuales los eximen de tener que competir, en igualdad de condiciones, con los productores extranjeros.

42 Esta es la convicción de que el propósito de las actividades económicas es satisfacer necesidades de producción o resolver problemas de este tipo (vea los capítulos 4 y 5).

¿Cuáles son las medidas comerciales específicas que incluye el proteccionismo? Para proteger a los productores que exportan, se implementan medidas como los subsidios directos (pagos a los exportadores) e indirectos (zonas francas, barreras a la importación de los bienes que son exportados y distorsiones cambiarias). Para proteger a los otros productores, los que compiten con las importaciones, se utilizan aranceles y barreras no arancelarias, como las cuotas, prohibiciones, permisos, controles sanitarios, exigencias de calidad y controles cambiarios.

Subsidios a la exportación. Estos son pagos directos que hacen los gobiernos a los exportadores de ciertos bienes para promover sus actividades. A pesar de que despotrican contra los subsidios que los gobiernos de los países desarrollados otorgan a sus productores agrícolas, los gobernantes latinoamericanos son muy proclives a otorgar subsidios directos a muchos exportadores, incluyendo a sus propios agricultores. Para justificar estos subsidios, en Costa Rica se recurrió al argumento de que son necesarios para compensar distorsiones internas como la mala infraestructura, altas tasas de interés, exageradas cargas sociales, y elevados costos de importantes servicios públicos como la electricidad, la telefonía o los seguros. Esa compensación se hizo por medio de instrumentos de subsidio como los Certificados de Abono Tributario (CAT) y los contratos de exportación. En el caso de los CAT, el gobierno otorgó al exportador un subsidio que oscilaba entre el 10 y el 30 por ciento del valor de todo lo exportado (el porcentaje dependía del tipo de producto, del mercado de destino y de otras condiciones).

Zonas francas. Estas son, generalmente, lugares físicos cerrados, dentro de los cuales se ubican empresas que venden bienes y servicios en el extranjero. Ahí adentro, las reglas del juego son diferentes: las empresas son eximidas de ciertas obligaciones o reciben una serie de beneficios que reducen sus costos de operación. Estos beneficios normalmente incluyen exención de los impuestos sobre la renta por un período largo, usualmente 10 años, y exención de aranceles sobre los insumos importados, entre otros.

Distorsiones cambiarias. En esta categoría se encuentran varias medidas que hacen variar el tipo de cambio con respecto a lo que sería sin intervenciones gubernamentales (es decir, con respecto al tipo de cambio de equilibrio). El tipo de cambio es el valor de la moneda local expresado en términos de una o varias de las monedas extranjeras más utilizadas para las transacciones internacionales. Cuando el tipo de cambio es mayor que el de equilibrio –se entrega más dinero local por unidad de la moneda extranjera; por ejemplo, más colones por cada dólar–, se dice que está subvaluado; y el efecto de esta subvaluación es que los exportadores reciben más dinero local por sus exportaciones del que recibirían sin la distorsión, mientras que los importadores deben pagar más, en moneda local, por los bienes comprados en el exterior. Así, la subvaluación de la moneda es equivalente a un subsidio a la exportación y un impuesto a la importación. Por otra parte, la sobrevaluación de la moneda equivale a un impuesto a la exportación y un subsidio a la importación de bienes y servicios.

Aranceles. El arancel es un impuesto que cobra el gobierno para permitir la entrada de un producto al país. El arancel puede ser *ad-valorem*, *específico* o una combinación de ambos. El arancel *ad-valorem* equivale a un porcentaje del valor del producto puesto en el puerto. Por ejemplo, si el arancel es del 40 por ciento y el costo del producto puesto en el puerto es de \$500/tm, el impuesto a pagar sería \$200/tm, y el costo total al importador sería \$700/tm. El arancel específico consiste en cobrar un monto específico, por unidad de medida del producto, en lugar de un porcentaje del valor. El impuesto puede ser, por ejemplo, de \$50/tm del producto importado, independientemente del costo o valor del producto puesto en el puerto. Si el producto antes mencionado pagara \$50/tm, en vez del 40 por ciento, el costo total sería \$550/tm y no \$700/tm. Se utiliza también la combinación de los dos. Tomando el mismo ejemplo, si el producto estuviera gravado con un arancel *ad-valorem* del 40 por ciento más uno específico de \$50/tm, el costo total sería \$750/tm ($\$500 + \$200 + \50), puesto en el puerto.

Permisos, cuotas, prohibiciones. En Latinoamérica, es imposible importar ciertos bienes si no se cuenta con un permiso otorgado por determinada dependencia gubernamental. Y estos permisos se suelen otorgar solo cuando se comprueba que la oferta o producción nacional es insuficiente para cubrir la demanda de los consumidores locales; es decir, cuando hay faltante o déficit. En muchos casos, los permisos se otorgan a priori, y solo por un monto determinado, el cual normalmente es muy inferior a la demanda nacional. En estos casos, se dice que existe una cuota. Los gobiernos a veces prohíben de plano la importación de algunos productos con el mismo fin de evitar la competencia.

Medidas sanitarias y de calidad. Los requisitos sanitarios han cumplido dos funciones. Cuando el propósito es evitar plagas o enfermedades no existentes en el país y que podrían causar estragos económicos, se considera que cumplen una función legítima; pero en numerosas instancias se usan únicamente para evitar la competencia con los productores nacionales; es decir, se usan como un mecanismo de protección. A veces, por presiones de algunos grupos de productores, los gobiernos utilizan exigencias de calidad para frenar las importaciones de algunos bienes. En el caso del frijol, por ejemplo, la medida consiste en exigir que el tiempo de cocción no supere un máximo.

Motivaciones del proteccionismo

¿Cuáles son las motivaciones del proteccionismo? Además de las ideas mercantilistas, la práctica de impedir o dificultar el libre intercambio de bienes y servicios entre nacionales y extranjeros ha tenido otras motivaciones. En particular, han existido tres tipos: xenofóbicas, fiscales y doctrinarias.

Motivaciones xenofóbicas. Desde muy temprano en nuestra historia, los asuntos exteriores o extranjeros siempre se han visto con suspicacia, desconfianza y hasta desdén, porque son ajenos al mundo que conocemos y admiramos: el nuestro. Los filósofos griegos –de los

siglos IV y V antes de Cristo– promovieron restricciones al comercio debido a los peligros morales y cívicos asociados con él. Ellos creían que el contacto con extranjeros desconocidos iría en detrimento de la ley y el orden, y que podía socavar la fibra moral de la sociedad. Aristóteles, por ejemplo, señaló, en *La Política*, que cuando se escoge un lugar para ubicar una ciudad se debería dar preferencia a territorios que aseguraran la máxima autosuficiencia, porque esto limitaría el comercio al trueque “natural” doméstico, promovería la defensa natural y preservaría la moral doméstica –todo, mediante la reducción del contacto con extranjeros (Irwin 1996).

Motivaciones fiscales. La recaudación de dinero para el fisco –sea éste el rey, un dictador o el gobierno de la república– ha sido una de las fuertes motivaciones para restringir el comercio con extranjeros (este tema se tratará en la sección siguiente). Esta restricción ocurre únicamente en la forma de impuestos a la importación de bienes y servicios, es decir, aranceles. Aún hoy, en la mayoría de los países pobres, las recaudaciones aduanales constituyen una de las fuentes más importantes de ingresos fiscales.

Motivaciones doctrinarias. Además de las motivaciones anteriores, el proteccionismo encontró justificación en una serie de doctrinas que se hicieron prominentes en los siglos XVII y XVIII. Aún hoy, la política comercial de muchos países pobres está altamente influenciada o moldeada por estas doctrinas, en especial, por la de la balanza comercial.

Antecedentes: Doctrina de la Balanza Comercial

El proteccionismo tiene gran parte de sus raíces en las nociones económicas contenidas en la *Doctrina de la Balanza Comercial*⁴³ (DBC), según la cual el país se beneficia de un exceso de exportaciones sobre importaciones o exceso de ingresos desde el exterior sobre egresos del país; por tanto, el interés nacional vital requiere restricciones al comercio internacional para que se materialicen los excedentes. De otra manera, dicha balanza sería determinada accidentalmente por las importaciones y exportaciones de los individuos de la sociedad, sin ninguna garantía de obtener los excedentes de marras. En este contexto, y contrario a lo que sucede en el ámbito individual (el de los verdaderos actores del comercio), el interés de cada país se contrapone al de los demás países, por lo que siempre se encontrarán en pugna. ¿Cómo, o en qué circunstancias, surgió esta doctrina?

La DBC cobró prominencia en los siglos XVII y XVIII mediante los escritos de los mercantilistas. El contexto en el cual estos escribieron (y las ideas que propusieron en conexión con sus conceptos) era el siguiente: las relaciones comerciales entre países se limitaban a exportaciones e importaciones de bienes; los mercados de capital casi no existían y el intercambio de servicios era casi nulo. La moneda de todos los países eran el oro y la plata, y la única forma de

43 A veces se extiende para llamarse Doctrina de la Balanza de Pagos. La balanza de pagos es un concepto esencialmente similar, pero abarca mucho más. Es la diferencia entre el total de ingresos desde el exterior y el total de egresos del país. Además de los provenientes de las exportaciones de bienes (la parte comercial), los ingresos incluyen la venta de servicios a extranjeros, tales como fletes marítimos, seguros y el albergue de turistas; los dividendos e intereses provenientes del exterior, el dinero de la venta al exterior de instrumentos financieros como bonos y acciones, los préstamos recibidos del exterior y los pagos de préstamos hechos a extranjeros. Igualmente, los egresos incluyen los gastos en importaciones (la parte comercial), la compra de servicios a extranjeros, dividendos e intereses pagados a ellos, remesas al exterior, ayuda gubernamental extranjera, compra de bonos y acciones en el extranjero, préstamos a extranjeros y el pago de préstamos hechos por ellos.

incrementar la oferta monetaria en los países carentes de minas, como los europeos de la época, era aumentando el exceso de exportaciones sobre importaciones. Al principio, el propósito de la acumulación de dinero (oro y plata) era poner a disposición del rey los medios necesarios para financiar las frecuentes guerras extranjeras. Cuando fuere necesario, el rey podía disponer de esa riqueza a través de impuestos. Con el tiempo, se fue introduciendo una perspectiva económica más amplia: se postulaba que el incremento de la oferta monetaria (mediante el exceso de exportaciones sobre importaciones), impulsa mayores gastos y una reducción de las tasas de interés, lo cual implica mayor producción y empleo. Por esta razón, cuando hay exceso de exportaciones sobre importaciones, se dice que la balanza comercial es *favorable* o positiva. Igualmente, cuando las importaciones exceden las exportaciones, se dice que la balanza comercial es negativa o desfavorable⁴⁴.

Con el tiempo, estas primeras ideas perdieron relevancia por dos razones. Primera, el financiamiento de las guerras varió. En lugar de los excedentes comerciales —los cuales, de todos modos, solo alcanzaban para financiar pocos días de una guerra extranjera durante la época de los mercantilistas—, las guerras, ya mucho menos frecuentes, eran financiadas directamente a través de empréstitos extranjeros e impuestos sobre la renta. Segunda, surgió la época de la moneda por decreto (*fiat money*), en la cual la oferta monetaria se podía incrementar fácilmente con solo poner la máquina a imprimir dinero o hacer unas cuantas entradas en los libros de los bancos centrales. Incrementar la oferta monetaria ya no era un problema; el problema era lo contrario: mantenerla bajo control.

44 En el capítulo 5 quedó establecido que esto es un craso error, un engaño. Cabe señalar, además, que las ideas mercantilistas crean pobreza para una gran parte de la población, porque el exceso de exportaciones sobre importaciones equivale a bienes que no estarán disponibles para el consumo; son bienes utilizados para la guerra y no para el consumo de las personas.

En la primera parte del siglo pasado, el proteccionismo se revitalizó con base en un fuerte nacionalismo y en las ideas de Keynes. En efecto, algunos de sus razonamientos –como las fuentes de estímulo económico, en especial, la reducción de las tasas de interés causada por el incremento de la oferta monetaria– eran casi indistinguibles del mercantilismo. Este revitalizado mercantilismo, que buscó la autosuficiencia nacional a través de aranceles restrictivos, cuotas de importación y restricciones cambiarias, estaba asociado con una profunda y amplia planificación central (economía benefactora), llevada a cabo por gobiernos fuertes, inmersos en guerras económicas y conflictos militares.

El neo-mercantilismo de los años 70 y 80 se diferenció de la versión de los años 30 en dos aspectos importantes: estaba libre del evidente nacionalismo de la primera mitad del siglo y su actitud hostil hacia el vecino; pero continuó saturado de las nociones y doctrinas de pleno empleo por medio de la intervención gubernamental. Consciente de las sensibilidades internacionales, recurrió, en lo posible, a restricciones comerciales más sutiles pero igualmente mortales: a subsidios en lugar de aranceles y cuotas. No persiguió la autarquía económica por fines nacionalistas, sino por el ingreso y empleo en industrias favorecidas. En lugar de confrontaciones internacionales, prefirió los conflictos inter-sectoriales, es decir, la confrontación de algunas industrias con todas las demás.

Hoy, en los albores del siglo XXI, las ideas mercantilistas siguen influenciando las políticas comerciales de los gobiernos, especialmente los que rigen el destino de los países más pobres del planeta. Pero es un nuevo mercantilismo. En lugar de procurar dinero para el rey o el gobierno, los neo-mercantilistas de nuestro tiempo favorecen las exportaciones porque creen que éstas generan empleos y ganancias, y se oponen a las importaciones porque, según ellos, se llevan los empleos y dejan pérdidas.

Hoy, en muchas industrias, el capital y la mano de obra conspiran para restringir las importaciones y así elevar las ganancias corporativas y los beneficios laborales. Cuando las empresas se encuentran en dificultades, piden protección contra la competencia extranjera; y los representantes de los trabajadores se atrincheran en la fortaleza del mercantilismo cuando se encuentran sumergidos en la depresión y el desempleo. Asimismo, los jefes gubernamentales hacen una fuerte defensa del mercantilismo cuando imponen sus regulaciones y controles al comercio internacional, conceden subsidios, fijan tarifas o reúnen información para promover las exportaciones y limitar las importaciones. Se aferran a la persistente creencia de que las exportaciones son especialmente beneficiosas y dignas de encomio, mientras que las importaciones son, *ipso facto*, dañinas.

Antecedentes del mercantilismo latinoamericano

Durante la época en la cual escribieron los mercantilistas, el objetivo de España, en las Indias, era extraer la mayor cantidad posible de metal (oro y plata), por dos vías. Primero, por la vía impositiva, es decir, por la exacción de las actividades coloniales. Segundo, por medio del intercambio comercial —llevado a cabo a través de un complejo e intrincado régimen de comercio entre la metrópoli y las colonias—, diseñado para mantener elevados los costos de importación de los americanos, y relativamente reducidos los costos de explotación (de las minas) por medio del sistema laboral de esclavos indios y mitayos. Estos bajos costos de explotación minera generaban excedentes, los cuales eran canalizados hacia la importación de bienes industriales provenientes de la metrópoli (incrementando la oferta monetaria en España). Además de la regulación, el régimen comercial fue monopolizado para asegurar el flujo metálico de las colonias a la metrópoli. Desde 1503 y hasta 1717, la mayor parte del comercio hacia las colonias y desde éstas debió pasar por Sevilla.

Aparte del monopolio comercial que significaba el sistema de flotas impuesto por España, existían dos tipos de regulaciones mercantiles y tributos que las colonias debían pagar a la Corona. Según el historiador Harold U. Faulkner, “este comercio se veía más restringido aún por las concesiones de monopolio sobre la pólvora, la sal, el tabaco y el mercurio, por sisas que se exigían sobre las mercaderías vendidas, por derechos de exportación e importación, y por la regalía que correspondía a la Corona de un quinto sobre el rendimiento de las minas de oro y plata. En las colonias se prohibió el cultivo del olivo, la vid, el tabaco y el cáñamo”. Inclusive, se llegó a prohibir el comercio inter-colonial y entre las colonias y otros países. España montó un sistema altamente artificial, pero en total correspondencia con la Doctrina de la Balanza Comercial y las ideas de los mercantilistas.

Según Yeatts (2000), las reglas del juego que surgieron de este proceso orientaron las energías de sus mejores hombres hacia la obtención de prebendas, privilegios, mercados cautivos, restricciones a la competencia internacional, empleos públicos, etc., que llevaron a la sociedad a un estado de esclerosis productiva permanente. Más de cinco siglos después de su descubrimiento, América Latina no ha podido escapar de las garras de esas perversas reglas y de su crónica pobreza. Continúa siendo una sociedad de *distribución* (de pobreza) y no de *creación* de riqueza.

El proteccionismo como política comercial

Si, como hemos visto, el libre comercio, es la política comercial óptima, tanto desde el punto de vista moral (es el único régimen comercial compatible con el respeto absoluto del derecho a la propiedad privada) como el económico, entonces, el proteccionismo, que es la negación parcial o total del libre comercio, ha de ser una política comercial sub-óptima. En efecto, la lectura de los capítulos de la parte anterior nos indica que, además de inmoral, el proteccionismo

crea pobreza y desempleo, y estimula tanto el deterioro del medio ambiente como los conflictos y la guerra. Aquí nos interesa discutir más ampliamente su carácter moral y su efecto empobrecedor; pero antes debemos pasar revista a sus otros efectos.

La relación entre el comercio (de diferentes grados de libertad) y el empleo fue discutida en el capítulo 7. Ahí se señaló que muchos gobiernos tercermundistas imponen aranceles a la importación de bienes con la ilusión de que esta forma de “proteger” ciertas actividades crea empleo y bienestar. La industria, así protegida, puede disfrutar temporalmente de ganancias especiales que la estimulan a expandirse y contratar más mano de obra; pero esta demanda adicional de mano de obra se opaca por un declive simultáneo de la demanda de trabajadores en otras industrias. Según el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, la restricción del comercio por medio de aranceles destruye, en ese país, ocho empleos en la economía en general por cada uno que genera en una industria protegida.

La relación entre el comercio (libre o intervenido) y la calidad ambiental fue discutida en el capítulo 8. De su lectura, se deduce que el proteccionismo representa un paso hacia atrás en la dirección de la autosuficiencia, con dos consecuencias: una utilización menos conveniente de los recursos de producción y una disminución de los ingresos de cada individuo, o sea, menos riqueza. Ambos efectos son negativos para el ambiente. El mal uso de los recursos consiste en hacer que las actividades productivas se lleven a cabo en los lugares o en las formas que más dañan el ambiente. Está comprobado que a medida que se incrementan los ingresos en una sociedad, así se aumenta la demanda de un mejor ambiente, de “servicios” ambientales; lo que implica que cuanto mayor sea la pobreza, menor es la demanda de calidad ambiental; mayor, el deterioro del ambiente.

En el capítulo 9 se explicó la relación entre proteccionismo y conflictos, incluyendo la guerra. Ahí se consignó que el libre comercio

conduce a relaciones internacionales armoniosas; mientras que el proteccionismo, basado en una mentalidad con su correspondiente conjunto de políticas, enfatiza los intereses opuestos de las naciones. Un viejo adagio dice que “cuando los bienes no pueden cruzar las fronteras, los ejércitos seguramente lo harán”. El proteccionismo debería ser rechazado no solamente porque es ineficiente, inmoral e incivilizado; sino porque también conduce al conflicto y a la guerra (Palmer 2003). Solo un mundo sin barreras comerciales y restricciones a la libertad del hombre se encuentra libre de incentivos para la guerra y la agresión (Chodorov 1956).

Carácter moral

El proteccionismo es inmensamente inmoral porque promueve el uso de la autoridad gubernamental y sus instrumentos de coerción para restringir el intercambio de bienes y servicios entre nacionales y extranjeros; al hacerlo, viola uno de los derechos humanos más básicos, el derecho de propiedad, el cual le otorga al ser humano la potestad de utilizar su propiedad para darle sustento a su vida.

Corrupción. El proteccionismo también estimula la corrupción. Una vez que se abra el portillo de la violación del derecho de propiedad, todo se torna posible. La corrupción se convierte en moneda de curso. Los que detentan el poder no dejan pasar oportunidades de enriquecerse a través de medidas de políticas comerciales diseñadas para su propio provecho. Además de concederse todo tipo de subsidios, utilizan aranceles, cuotas, permisos, medidas sanitarias y otras artimañas, para limitar el ingreso de bienes que compitan con los suyos. Sí, “los suyos”, porque los miembros de la clase política latinoamericana, y los gobernantes de turno, son también grandes actores en el engranaje empresarial, donde participan como productores agrícolas o agroindustriales, o comerciantes de un gran número de bienes y servicios. Este doble rol les permite tomar, sin ningún reparo, medidas de políticas que favorezcan a sus propias actividades, en detrimento de la gran mayoría de los

ciudadanos. Por ejemplo, en un momento dado, el presidente, el vicepresidente, el ministro de Agricultura y algunos diputados de Panamá eran ganaderos. ¿Favorecieron sus políticas a la ganadería? Claro que sí. Hubo crédito subsidiado y barreras de todo tipo a la importación de carne de res y, para colmo, este producto fue incluido, por excepción, en la lista de productos de exportación no-tradicionales, merecedores de subsidio a través de los Certificados de Abono Tributario (CAT). Ahora, la mayoría de las exportaciones no-tradicionales recibieron un CAT normal que, en monto, oscilaba entre el 10 y el 15 por ciento del valor de lo exportado; pero, para la carne de res, los jerarcas panameños estipularon que el porcentaje sería equivalente al arancel que cobraban los gobiernos de los países importadores. Como la mayoría del producto iba a Japón y ese país cobraba un arancel del 50 por ciento, el CAT se fijó en 50 por ciento (Stewart 1996).

En Costa Rica, durante 1950-80, los productores de arroz, muchos de los cuales eran políticos o individuos políticamente influyentes —un expresidente era productor, incluso durante su mandato—, recibieron una fuerte protección y altas ganancias a costa de los consumidores, mientras que la protección obtenida por los productores de frijol —un grupo de pequeños agricultores sin ningún poder político— fue negativa; es decir, recibieron precios inferiores a los internacionales (Stewart 1984).

Pero esto no es todo. El proteccionismo le confiere a una caterva de político-burócratas la potestad de decidir si se permite o no la importación de un determinado producto, cuándo se puede hacer, en qué cantidades y quiénes reciben los permisos. Esto les da el poder de favorecer a ciertos grupos —normalmente amigos, allegados o copartidarios— o enriquecerse con los permisos que otorgan. Aunque sean gratuitos, el funcionario puede cobrar, por debajo de la mesa, por cada uno de ellos; o puede convertirse en socio de los importadores. Hay mil formas de enriquecerse con el poder; todas muy bien ensayadas en Latinoamérica (Stewart 2000).

Represalias. Por último, el proteccionismo es inmensamente inmoral porque permite las llamadas “represalias comerciales”, una de las formas más degradantes del deshumanizado colectivismo. En Latinoamérica, los gobiernos comúnmente toman represalias cuando su homólogo de un país rico impone restricciones comerciales a uno o más de los productos exportados desde el país pobre. La represalia consiste en imponer similares restricciones a la importación de bienes provenientes del país que inició el conflicto, el rico. Aparte de insensatas, estas acciones son inmorales por cuanto castigan a individuos totalmente ajenos al conflicto inicial. La trágica comedia se desarrolla de la siguiente manera: el gobierno estadounidense, por ejemplo, le impone una restricción a un producto (digamos que alimenticio) exportado desde un país en Latinoamérica, entonces el gobierno del país latinoamericano reacciona diciendo: “Si usted no permite que mi productor de X se beneficie vendiendo en su país, yo no permitiré que su productor de Y se beneficie vendiendo en el mío”. Para captar la malignidad de esta expresión, hay que traducirla. Dice: “Si usted no permite que sus consumidores de X se beneficien con ese alimento, yo tampoco permitiré que mis consumidores de Y lo hagan. Esto por sí solo es una afrenta y una monumental estupidez. ¿Por qué deben sufrir los consumidores de Y si ellos no hicieron nada, no perjudicaron a nadie? No obstante, ésta tampoco es toda la verdad. Lo que verdaderamente anuncia el malvado político latinoamericano es lo siguiente: “Si usted es capaz de perjudicar a sus consumidores de X, los cuales gastan una parte ínfima de sus ingresos en alimentos, yo le demostraré que puedo ser más macho y más cruel, y no permitiré que mis famélicos y paupérrimos consumidores, quienes gastan más del 60 por ciento de sus ingresos en alimentos, se nutran con su producto barato y de buena calidad”. Acto seguido, y sin inmutarse, impone los aranceles; por ejemplo, 100 por ciento a la importación de leche y 320 por ciento a la importación de alas de pollo.

Efecto empobrecedor

Hemos señalado que el proteccionismo comprende dos tipos de medidas comerciales. Las diseñadas para proteger a los productores que sirven al mercado doméstico (Tipo D), y las diseñadas para proteger a los productores que exportan (Tipo E). Las medidas de Tipo D empobrecen de tres maneras. Primera, estimulan la producción de bienes que los nacionales producen con desventaja; por tanto, propician un mal uso (un uso menos productivo) de los escasos recursos de producción. Segunda, el efecto indirecto del mal uso de los recursos es una menor productividad de la mano de obra, lo cual se traduce en salarios más bajos (vea el capítulo 7). Tercera, los impuestos a la importación o aranceles encarecen los bienes y servicios que consume la población; la empobrece. Así, los trabajadores se empobrecen por los dos efectos: ganan menos y deben pagar más por los bienes que consumen.

Entre las medidas de Tipo E están los subsidios directos a la exportación. Uno de ellos son los CAT, por cuyo medio el Estado transfiere sumas astronómicas a unas cuantas empresas. Esta medida crea pobreza porque el dinero de los subsidios debe obtenerse a través de impuestos (de costosa recaudación), cuya incidencia relativa es mayor sobre las clases media y baja, y no sobre las empresas. Después de todo, no tendría sentido tomar dinero de la empresa para luego devolvérselo.

Aranceles compensatorios. Como se observa, el proteccionismo no es gratuito; tiene elevados costos que alguien debe asumir. Es un juego de suma cero porque la protección de uno significa la ruina de otro. Cuando se impone un arancel a la importación de arroz, se eleva el precio del grano, y los productores se alegran porque sus ingresos suben; pero los ingresos de todos los que consumen arroz, disminuyen. Estos pierden.

Los gobernantes creen que se puede eliminar el efecto empobrecedor del proteccionismo con más protección; es decir, compensando a los perdedores (pero solo a productores) por medio de otras medidas de protección. Este es su razonamiento. Solo los productores pueden crear riqueza, y los aranceles protectores les ayudan a crear más. Si compensamos, con aranceles, a los productores afectados por otros aranceles, eliminamos el efecto negativo y mantenemos los positivos; se crea riqueza. Es decir, a través de un encadenamiento de protecciones (compensatorias) se puede generar riqueza. De esta manera, si el arancel al producto A afecta la producción del bien B, se le impone un arancel a B para compensar a sus productores; y si este arancel afecta la producción del bien C, se le impone un arancel a C para compensar a sus productores. Y así sucesivamente hasta crear mucha riqueza.

¿En qué radica el error? El gravísimo error –explicado en el capítulo 3– consiste en descartar a los consumidores como creadores de riqueza; porque sí lo son. Además de consumidores, todos los individuos económicamente activos son también productores. Veamos un ejemplo. Si el gobierno le impone un arancel de más del 50 por ciento a la importación de azúcar con el fin de incrementar la producción nacional o la riqueza de los azucareros, estos se pondrían muy contentos, pero hay tres grupos de consumidores de azúcar que serían afectados. Grupo 1: los que utilizan azúcar como insumo en la producción de otros bienes: bebidas gaseosas, cervezas, helados, confituras, postres, entre otros. Grupo 2: los que consumen el azúcar como un bien final, pero que son productores de otros bienes que también son protegidos: arroceros, paperos, lecheros, porcicultores, ganaderos, avicultores, textiles, industriales de electrodomésticos, y un largo etcétera. Grupo 3: los que consumen el azúcar como un bien final, pero que son productores de bienes que no son protegidos: la gran masa de la población; incluye sastres, periodistas, clérigos, limpiabotas, meseras, maestras, albañiles, cajeras, chóferes, sastres, secretarias, etc.

Para el gobernante, solo los del Grupo 1 y 2 tienen importancia, porque son productores. Para compensar a los del Grupo 1, impone un arancel a la importación de sus productos (cervezas, helados, confiterías, bebidas gaseosas, y todos los demás), lo cual permite a esos industriales cobrar un precio mayor y, así, anular el efecto negativo del primer arancel. Los del Grupo 2 son compensados por los aranceles impuestos a la importación de arroz, papa, etc. Debido a que los del Grupo 3 no son vistos como productores (craso error), el gobierno no cree que son merecedores de una compensación. Estos son los grandes y eternos perdedores. Primero, pierden por culpa del arancel a la importación de azúcar, deben pagar más por el edulcorante. Luego, pierden por el arancel a los helados, por el arancel a la repostería, por el arancel a las gaseosas, por el arancel a las cervezas. Luego pierden por los aranceles protectores del Grupo 2; es decir, pierden por el arancel al arroz, por el arancel a la papa, por el arancel a la carne, etc. Lo que resulta al final es un incremento de la riqueza de pocos (usualmente ricos) y un aumento de la pobreza de todos los demás (normalmente pobres). Esta es la razón por la cual tantos grupos no prosperan a pesar del crecimiento económico. Se estancan en la pobreza, porque se les niega su única manera de salir de ella; algo que les corresponde por derecho propio.

11

TRATADOS COMERCIALES*

A pesar de que las ideas mercantilistas han prevalecido en el mundo en mayor o menor grado durante los últimos 400 años, lo cierto es que su preponderancia ha sido menor en las excolonias británicas que en las ibéricas, especialmente durante los últimos 150 años. Este hecho explica el desarrollo tan disímil entre los dos grupos de países. En las excolonias británicas, como los Estados Unidos, existe libre comercio total entre los 50 estados de la Unión –lo que equivale a mucho más, en términos de volumen y valor del comercio, que el libre comercio total entre todos los países de Latinoamérica. Además, el grado de apertura de esta unión con el resto del mundo, medido en términos de la tasa arancelaria promedio⁴⁵ (TAP), ha sido tradicionalmente mucho mayor que el de cualquier país latinoamericano. Cuando en Estados Unidos esta tasa oscilaba entre el 5 y 7 por ciento, en muchos países latinoamericanos era de más del 50 por ciento, con tasas específicas de

* Este capítulo no es un tratado sobre los distintos acuerdos bilaterales y multilaterales que se han celebrado alrededor del mundo entre múltiples países, ya sea para crear bloques comerciales como la Unión Europea o el MERCOSUR, o liberalizar el comercio, en variadas intensidades, entre dos o pocos países, o para formar acuerdos verdaderamente internacionales como el *Système des traité* que difundió el comercio libre en Europa Occidental en los años 1860 y 1870, o el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) precursor de la actual Organización Mundial del Comercio (OMC). Tampoco se trata de explorar la bondad de estos acuerdos en términos del incremento del flujo comercial o de la desviación del comercio. No, este capítulo explora la idoneidad o bondad, como política comercial, de los mal llamados tratados de libre comercio (TLC), celebrados en América, casi siempre en forma bilateral.

45 El arancel es un impuesto aduanero que se paga sobre las mercancías que ingresan al país. Este impuesto se expresa como tasas (o porcentajes). Para obtener la TAP, se suma todo el dinero recaudado mediante los aranceles y se divide por el valor total de lo importado durante un período determinado. Además de los aranceles, existen barreras comerciales (las no arancelarias) tales como las cuotas, prohibiciones, permisos, requerimientos sanitarios, etc.

hasta 300 por ciento para algunos productos. Aunque esta diferencia se ha reducido, persisten áreas problemáticas. En el 2000, la TAP de Estados Unidos era del 2 por ciento; la de Hong Kong, prácticamente 0 por ciento; mientras que la de Brasil era del 17 por ciento; y la de Costa Rica, 6,6 por ciento. Muchas tasas específicas en Brasil y Costa Rica superaban el 150 por ciento.

Debido a la aversión al comercio o la predilección por el mercantilismo heredado de España, las otras barreras al comercio (las no arancelarias) de los países latinoamericanos han sido formidables. Traducidas a su equivalente en aranceles, el promedio llegó a niveles de entre 200 y 500 por ciento en muchos de estos países, impidiendo así el aprovechamiento de las ventajas de la especialización e intercambio, y provocando una perpetua pobreza generalizada e inhumana. Para aliviar la pobreza, era necesario un cambio de política o de estrategia de desarrollo. La nueva estrategia debía revertir el proceso hacia una mayor apertura comercial. Hay al menos dos explicaciones o tesis del porqué los gobiernos de los países empobrecidos por el proteccionismo han optado por los tratados comerciales como parte de la nueva política. 1) Los gobernantes se convencieron de la eficacia del libre comercio para aliviar la pobreza y gestar el desarrollo y, además, tienen la convicción de que es necesario el concurso de los otros países (los llamados socios comerciales) para que la estrategia funcione. 2) Los gobernantes del Tercer Mundo no están convencidos de las bondades y eficacia del libre comercio para aliviar la pobreza y gestar el desarrollo. En esencia, siguen siendo profundamente proteccionistas. Al fracasar rotundamente la política de sustitución de importaciones, estos gobernantes han optado por otra política proteccionista: la promoción de las exportaciones, con el propósito de generar empleo en las industrias exportadoras y atraer inversión extranjera. Creen que se puede aliviar la pobreza de esta manera. Pero es imposible que todos los países exporten y ninguno importe. Forzados por esta realidad, han optado por la negociación, por los tratados comerciales. Es decir, los tratados surgen porque todos los

gobiernos quieren vender (quieren que sus productores vendan), pero ninguno acepta que otro venda en su país si éste no otorga reciprocidad. De ahí que la única forma de lograr esas ventas es mediante concesiones mutuas. Los gobernantes del país A serían inmensamente felices si los del país B les permitieran exportar todo lo que quisieran sin pedirles, a cambio, que importen desde su país (claro que, aunque no lo ven así, los más beneficiados serían los habitantes del país B).

Esta segunda explicación es la más acertada, y está confirmada por la realidad. En efecto, los TLC que se negocian, nada tienen que ver con el libre comercio. Son únicamente concesiones recíprocas de preferencias arancelarias que se otorgan entre sí los gremios de productores de esos países, a través de los gobiernos. En el caso latinoamericano, se convierten en manifestaciones de la “viveza criolla”, en las cuales se entremezclan y confunden el mercantilismo, la insensatez, la inmoralidad y el desdén por los derechos humanos.

Está claro que para permitirles a los ciudadanos intercambiar bienes con residentes de otro país no se necesita celebrar tratados, bastaría con establecer reglas simples y claras, iguales a las que deberían prevalecer para el intercambio entre residentes de un mismo país. Las concesiones recíprocas sí las requieren, y por su naturaleza proteccionista, estos tratados abarcan todos los aspectos imaginables e inimaginables del comercio: desde procedimientos aduanales, barreras no arancelarias, propiedad intelectual, leyes laborales, hasta aspectos ambientales, compras del gobierno, reglas de origen y un sin fin de aspectos más; la mayoría de los cuales no tienen sentido ni razón de ser, si de lo que se trata es el intercambio de bienes y servicios entre individuos. Al final, el documento resultante es un legajo inmenso, que supera en tamaño a la guía telefónica de las ciudades más pobladas de los Estados Unidos.

Economía política de los tratados

En el capítulo 3 señalamos que, según Bastiat (1996), para el trabajador, el político, el periodista, la escasez es la base del bienestar humano; y que esta perversión viene de observar que el individuo se enriquece en la medida que vende el producto de su labor a precios elevados, y los precios se elevan en la medida que el bien escasea. Al extender esta observación a todos los trabajadores, se obtiene la *teoría de la escasez*. Estimulados por esta teoría, los productores se organizan para crear escasez. La predilección por la escasez, sin embargo, no es del dominio exclusivo de los gremios empresariales y sindicales. Es compartida también por los políticos y gobernantes. Por esta razón, las políticas y leyes de Costa Rica (y de tantos otros países latinoamericanos) privilegian al vendedor sobre el comprador, al productor sobre el consumidor, los precios altos sobre los bajos, la escasez por encima de la abundancia. Los ejemplos sobran. La sabiduría convencional dice que esta tesitura gubernamental es el resultado de las distintas fuerzas políticas que existen en la sociedad; que los productores están bien organizados en distintos gremios y ejercen una fuerza política abrumadora –los propios gobernantes suelen ser miembros prominentes de estos grupos– mientras que los consumidores están dispersos, desorganizados, y, por lo tanto, carecen de poder político. Por esta razón, prevalecen los intereses de los distintos gremios de productores, un hecho contrario a los intereses y bienestar de la sociedad como un todo. Esta observación es correcta; pero no es suficiente para explicar el predominio abrumador de la teoría de la escasez en estos países. Existen otros factores; el más importante de los cuales es el hecho de que tanto los gobernantes como el resto de la sociedad son exponentes de la premisa de producción, son produccionistas (vea el capítulo 5).

Los tratados comerciales reflejan este predominio de la teoría de la escasez en todo el quehacer económico de la sociedad; lo cual implica el predominio de los intereses de los grupos empresariales sobre los de los consumidores. El bienestar de estos últimos no cuenta, y los

pocos beneficios que obtienen son efectos secundarios o colaterales de las concesiones que los productores de cada país hacen a los del otro para poder exportar sus bienes.

El proceso de negociación

De acuerdo con el principio de especialización e intercambio, en lugar de que dos individuos produzcan los bienes X y Z por separado, uno se especializa en X, el otro en Z, y luego intercambian. El primero vende X al segundo y le compra Z; el segundo vende Z al primero y le compra X. Este intercambio es lo que denominamos comercio, el cual se caracteriza precisamente por involucrar, en cada transacción, a un vendedor y un comprador. Así, el mercado está conformado por vendedores de un lado y compradores del otro; por oferentes de un lado y demandantes del otro. Sin una de estas partes, no hay mercado ni comercio. Este es un hecho elemental que se ignora en los tratados de libre comercio. Para las negociaciones, cada país envía a representantes de sus productores, los cuales negocian implacablemente en defensa de los intereses de los gremios que representan⁴⁶, y desde posiciones totalmente contrarias a los intereses de las sociedades que debieran representar o que representan en forma ficticia y fraudulenta.

¿Cómo se inician las negociaciones? Con una propuesta ultranegativa. En lugar de que el equipo negociador del país A presente una lista de todo lo que sus ciudadanos quieren comprar y el del país B, la

46 Los gobiernos, en realidad, envían como negociadores a funcionarios del Ministerio de Economía o de Comercio Exterior, pero estos, debido al sesgo produccionista del mismo gobierno, actúan como celosos representantes de los gremios de productores. Durante las negociaciones, los gremios de productores sitúan a sus otros representantes en el “cuarto adjunto” al proceso, y ahí llegan los negociadores a informarles y consultarles sobre cada detalle de las propuestas de los representantes del otro país. En la práctica, entonces, son los gremios de productores quienes llevan a cabo la negociación.

lista de todo lo que sus productores quieren vender, y viceversa; los dos equipos presentan una lista de todo lo que no quieren comprar (es decir, una lista de todo lo que sus productores no quieren que los productores del otro país vendan barato a los empobrecidos consumidores de su respectivos países). Para los negociadores (y el grueso de la población, desafortunadamente), el objetivo del comercio internacional es el incremento de la producción y la venta al exterior, y no el incremento del consumo y, por consiguiente, del bienestar del pueblo. Durante las negociaciones con México, el Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras) presentó siete listas de todo lo que no quería comprar: una por cada país, una por cada dos países y una consolidada por los tres.

A partir de las listas, la tragicomedia de las negociaciones comerciales (porque así se puede llamar) continúa, inevitablemente, con una serie de violaciones a la ética, al sentido común y a los principios de la economía, en especial cuando la negociación es entre los gobiernos de un país rico y uno del Tercer Mundo. Como muestra, tenemos el hecho de que los equipos negocian concesiones arancelarias sobre el mismo producto. Toman la partida arancelaria, digamos 1006200000, y cada uno hace una oferta de desgravación sobre esa misma partida. En una negociación entre los representantes de Costa Rica y México, esa partida podría ser tequila; y los ticos pedirían una desgravación lenta de un bien que ni siquiera producen. Una estupidez. Lo lógico sería que negocien desgravaciones sobre los productos que cada uno produce y vende con ventaja⁴⁷. Por ejemplo, si Honduras y México negocian un TLC y el primero produce el bien 2208700000 con ventaja, este país debería solicitar una reducción arancelaria sobre este producto, mientras que México debería solicitar una reducción sobre el producto 2208700004, el cual produce con ventaja. Es decir, Honduras debería presentar la lista de aquellos productos a los cuales

47 Esto correspondería con la tesis No.1 del porqué se negocian los tratados.

quiere que México les dé acceso, y México debería proponer una lista (diferente) de productos a los cuales desea que Honduras les dé acceso. Pero esto no es lo que ocurre.

Acceso a mercados

Con el afán de lograr sus metas mercantilistas de vender (exportar) lo máximo posible y minimizar las compras (importaciones), los gremios de productores y sus representantes (los negociadores) del Tercer Mundo utilizan una serie de argumentos risibles para solicitar un trato diferenciado, dos de los cuales son: la *sensibilidad* y la *asimetría*. ¿En qué consiste el trato diferenciado? En el acceso inmediato de los productos del país pobre (Costa Rica) al mercado del país rico (EE.UU.); pero un acceso retardado y hasta nulo de los bienes estadounidenses al mercado costarricense. En esencia, pues, consiste en que aquellos norteamericanos tengan acceso libre e inmediato a los bienes costarricenses, pero que los costarricenses tengan un acceso libre a los bienes estadounidenses solo después de un largo período o nunca. En este punto, vale la pena aclarar que, aunque parezca increíble, los proponentes de esta aberración son los negociadores y gobernantes de Costa Rica. Esta es la razón por la cual decimos que negocian en contra de las sociedades que deberían representar.

Sensibilidad

Antes que un argumento, la sensibilidad, tal como la presentan, es una definición. Cada país, particularmente el subdesarrollado, confecciona una lista de bienes y, sin dar mayor razón o explicación, los declara “productos sensibles”. En estos casos, la razón suele ser política. La experiencia de los tratados indica que cualquier bien producido por empresarios con suficiente músculo político puede alcanzar esta categoría. Con base en este hecho, la Asociación de Consumidores Libres (una organización costarricense) ofreció dos posibles definiciones de productos sensibles:

- (1) Un producto sensible es aquel cuya desgravación inmediata implicaría para un grupo selecto de empresarios el no poder comprar otro yate, otro apartamento en Miami, o no pasar un mes adicional en Europa con su familia.
- (2) Un producto sensible es aquel cuya desgravación inmediata implicaría para varios miles de familias el poder dormir sin hambre, por primera vez en muchas años; o alcanzar los niveles mínimos de nutrición que les permita trabajar o estudiar para salir de la pobreza.

Cada una de esas definiciones lleva implícita una distinta posición nacional en la mesa de negociaciones. La primera rima con la posición usual: exclusiones y desgravaciones lentas; la segunda implica una posición diametralmente opuesta: apertura total e inmediata.

Asimetría

El argumento de la asimetría ha sido tan popular y, a la vez, tan especioso, que merece una discusión más profunda. En el 2003, el negociador oficial salvadoreño del TLC-CAUSA (CAFTA, por sus siglas en inglés) Eduardo Ayala, señaló: “Centroamérica pretende obtener una asimetría importante en el programa de desgravación, lo cual significa que nosotros abriremos menos en más tiempo, mientras que Estados Unidos lo haría más rápido y de forma inmediata” (EFE 2003). Un ejemplo típico de esa asimetría es el (0-15): EE.UU. abre su mercado de inmediato y el país centroamericano, gradualmente a lo largo de 15 años. El argumento presentado en esta negociación (y en muchas otras) para solicitar esa diferencia en apertura es la “asimetría” que existe entre la economía de EE.UU. y la de cada uno de los países centroamericanos: EE.UU. tiene una economía muy grande; los centroamericanos, una muy pequeña.

¿Cuál es el verdadero significado de “asimetría entre las economías” y qué relevancia tiene para el intercambio de bienes entre costarricenses

(ticos) y estadounidenses? Lo explicaremos por partes. Para empezar, las economías no comercian; los países, tampoco; solo los individuos. Del argumento presentado, se intuye que los estadounidenses son más ricos, en promedio, que los costarricenses; pero este dato es irrelevante porque lo único importante son las circunstancias de las personas que entran en relaciones comerciales. Del lado costarricense, hay dos tipos de estos individuos: los que venden bienes y servicios (b&s) a los estadounidenses, algunos de los cuales son más ricos que sus compradores, aun con la asimetría de las economías; y los que compran b&s estadounidenses.

Cuando los que utilizan el argumento de la asimetría (los llamamos asimetristas) y los negociadores invocan la fantasía de la asimetría para pedir (0-15), lo que pretenden es que los ticos que venden b&s a los estadounidenses tengan acceso inmediato y libre a ese mercado (vender todo sin aranceles ni otros impedimentos); pero que los ticos que compran bienes estadounidenses tengan que esperar 15 años para tener libre acceso a ellos. Ahora, por la lógica asimétrica, la mayoría de los ticos que compran bienes estadounidenses son más pobres que los estadounidenses, y más pobres que uno de los dos grupos de costarricenses que envían bienes a los EE.UU.⁴⁸ Ante esta realidad, ¿cómo se justifica que tengan que esperar 15 años para lograr los beneficios que los más ricos logran de inmediato? Lo único justificable es lo siguiente: que el exportador tico tenga libre acceso inmediato al mercado estadounidense para que los “gringos” le paguen altos precios por sus productos y que el ciudadano común de Costa Rica tenga acceso inmediato a los bienes baratos que el estadounidense le pueda vender.

Productividades desiguales. El hecho de que los estadounidenses tengan mayores ingresos que los ticos se debe, en gran medida,

48 En Costa Rica, como en todo país, hay dos tipos de exportadores de un bien: los empresarios, quienes ponen el capital (Tipo 1), y los trabajadores, quienes ponen la mano de obra en el proceso de producción (Tipo 2).

a que los estadounidenses, en promedio, son más productivos que los costarricenses. Pero, lejos de ser un problema o un factor negativo, como sostienen los asimetristas, esta desigualdad entre las productividades es una condición *sine que non* para el intercambio de bienes y servicios entre ticos y estadounidenses; y lo es tanto a escala nacional como en el plano individual. A escala nacional, la desigualdad entre las productividades y los ingresos conduce a la división internacional del trabajo y al intercambio de bienes. Adam Smith nos enseñó que es ventajoso para un país (su gente) especializarse en aquellos bienes que produce con ventaja de costos. David Ricardo agregó la ley de costo comparativo, según la cual también es provechoso para un país especializarse en aquellos artículos que produce con ventaja comparativa. En el contexto del Cafta, y visto desde el lado costarricense, la traducción de este concepto (el de las ventajas) equivale a lo antes expresado: la asimetría es necesaria para que los estadounidenses puedan comprar, caro, los productos vendidos por costarricenses, y para que los millones de ticos pobres tengan acceso a bienes baratos de Estados Unidos.

En el plano individual, la desigualdad entre las productividades promueve la división del trabajo y el comercio entre los hombres. El intercambio de bananos por manzanas entre costarricenses y estadounidense constituye un buen ejemplo: los costarricenses son más productivos que los estadounidenses en el cultivo del banano, y esos norteamericanos, más productivos en el cultivo de la manzana. El ciudadano común se preguntará: “Si las compañías transnacionales son las que exportan, ¿cómo se puede decir que costarricenses y estadounidenses intercambian bananos por manzanas?” He aquí la explicación. La compañía multinacional (productor de banano Tipo 1) exporta la fruta a EE.UU. y recibe dólares. Luego va al Banco Central, cambia los dólares por colones y paga al trabajador (productor de banano Tipo 2). Éste toma su paga, va al supermercado en San José y ahí adquiere manzanas norteamericanas. En ese momento, ocurre la primera mitad del intercambio, pues el dinero que entregó por las manzanas representa sus bananos. Del

otro lado, en EE.UU., el trabajador (productor de manzanas Tipo 2) recibe su paga, en dólares, de parte de la empresa manzanera. Luego se va al supermercado del pueblo y compra bananos cuyo sello dice *Costa Rica*. En ese momento, se completa el intercambio, pues el dinero que entregó por los bananos representa sus manzanas. Así es como muchos costarricenses y estadounidenses utilizan colones, dólares, camiones, barcos, supermercados, bancos centrales y otros “facilitadores” del comercio para intercambiar bananos por manzanas.

En este punto, es perentorio hacer dos observaciones. Una, sería una inmensa estupidez, por parte de los políticos o intelectuales estadounidenses y costarricenses, el utilizar la desigualdad entre las productividades para prohibir ese intercambio o exigir una moratoria de 15 años antes de que haya libre comercio entre los ciudadanos de ambos países. Dos, cuando los asimetristas plantean el (0-15) lo hacen convencidos de que los exportadores (ellos mismos, en muchos casos) y los importadores son individuos distintos; pero, el ejemplo nos demuestra que, en muchos casos, la persona que exporta (el banano) y la que importa (la manzana) es, en esencia, la misma, tal como lo ilustran los libros de texto. Luis Astorga, el conchador de banano, es un productor y exportador de la fruta (porque el banano contiene su aporte) que exporta con el fin de comprar (importar) bienes estadounidenses: manzanas, arroz, lácteos, trigo, vestido. Él es exportador e importador a la vez, aunque no lo parezca.

¿Qué sucede cuando a ese productor Tipo 2 se le aplica el (0-15) o el (0-20)? Lo que ocurre es que Luis Astorga (y miles como él) podrá exportar libremente, realizar la primera parte del intercambio en entera libertad; pero no podrá completarlo de igual forma, ya que no podrá importar libremente sino hasta 15 o 20 años después. Durante ese lapso, recibirá mucho menos lácteos, azúcar, arroz, carnes, por sus exportaciones; lo cual equivale a un menor ingreso, a una reducción de su salario. En esencia, los asimetristas condenan a los trabajadores

a la pobreza por 15 a 20 años más. Pero la injusticia no termina aquí. El dueño de la finca —el exportador Tipo 1 de banano (o azúcar, lácteos)— exporta la fruta, no con el fin de importar manzanas o arroz como el trabajador, sino de comprar (importar) viajes a Europa o al Mundo de Disney. Para él no hay moratoria ni asimetrías; se le aplica el (0-0); es decir, tiene libre acceso inmediato a los bienes y servicios que él importa.

Los asimetristas. ¿Quiénes son los proponentes de la desgravación asimétrica? Son (1) vividores de la política; individuos que han pasado toda su vida en puestos políticos, viviendo a costa de la población; (2) burócratas interesados en mantener sus improductivos empleos, como los necesarios para administrar las desgravaciones asimétricas y los tratados en general; y (3) pseudo-empresarios acaudalados, que han amasado sus fortunas con base en el proteccionismo y el corporativismo (es decir, con base en las transferencias forzadas desde los bolsillos de los más pobres), dejando una estela de pobreza en el proceso.

¿Cómo llegan a la conclusión de que 0-15 es bueno para la sociedad costarricense? Lo hacen interpretando todo al revés. Primero, ubican el tema en el marco de un comercio entre países, entre Estados Unidos y Costa Rica, cuando hasta un niño sabe que son los individuos, y no los países, los que comercian. Segundo, abrazan la premisa de producción, según la cual los individuos llevan a cabo actividades económicas con el fin de satisfacer necesidades de producción o resolver problemas de este tipo. (Pero es lo contrario, pues lo hacen para satisfacer necesidades de consumo: ¡con el sudor de tu rostro comerás el pan!). Con base en su premisa equivocada, descartan a los consumidores de cada bien, y equiparan el interés del país con el de los productores. Así, cometen dos errores conceptuales de bulto: (1) Descartar a los consumidores es descartar la riqueza, ya que el consumo mismo es riqueza; es la razón de ser de las actividades económicas. (2) Descartar a los consumidores es descartar a uno de los grupos creadores de riqueza. Todos los individuos económicamente

activos son a la vez productores y consumidores. Este segundo error está omnipresente en el CAFTA.

¿Renegociación? Muchos grupos han pedido la renegociación del CAFTA, pero en la dirección incorrecta: la de menos libertad comercial –y más pobreza– para los más pobres. Un buen entendimiento de la asimetría y de todo lo expuesto aquí, nos indica que este TLC se debe modificar, pero en la dirección de mayor libertad comercial inmediata para los costarricenses, todos, y no solo para los más ricos. Este tipo de modificación, por fortuna, no requiere de renegociaciones; puede ser un acto unilateral de cualquier gobierno. Lo único que tienen que hacer los gobernantes de Costa Rica es indicar a los de Estados Unidos que ha ocurrido un milagro, que han visto la luz, y que, en vez de 20 años para desgravar el arroz y los lácteos, 15 años para desgravar el azúcar, los aceites, la carne de res y la carne de cerdo, y 500 años para la papa y la cebolla –lo que mataría a su gente–, eliminarán los aranceles inmediatamente.

Condición de acceso en el TLC-CAUSA

En las negociaciones del TLC-CAUSA naturalmente hubo una sola mesa (en sentido figurado) y una sola posición de Costa Rica: la de los productores. En la lucha a muerte por vender y por no comprar figuraron en forma prominente las sensibilidades y la asimetría. En cierto momento, los negociadores, aferrados a la primera definición de sensibilidad, presentaron una lista de productos sensibles que incluía arroz, papa, cebolla, maíz blanco, lácteos, productos avícolas y porcinos, entre otros. Como respuesta, los norteamericanos presentaron una que contenía melones, atún, sardinas, entre otros productos que entraban a los Estados Unidos libres de impuestos en ese momento.

Con base en los dos argumentos (sensibilidad y asimetría), el sector político-empresarial propuso tres medidas de trato diferenciado: salvaguardias, desgravaciones lentas y exclusiones. Diseñada

para negarle al consumidor la mayor parte de los beneficios del intercambio, las salvaguardias consisten en el incremento sustancial de los aranceles cuando el precio de un producto de importación cae por debajo de cierto nivel o cuando los volúmenes importados exceden un máximo predeterminado. La desgravación lenta consiste en reducir los aranceles en forma gradual a lo largo de 10, 15 o 20 años. El procedimiento sugerido (y que luego se obtuvo) fue muy variado según el producto: una reducción proporcional cada año hasta completar la desgravación total; una desgravación lenta al principio y más rápida al final; y un período de gracia al principio y reducción arancelaria lenta durante el resto del período. Además de la desgravación lenta, hubo exclusiones: papas frescas y cebolla, lo cual significa que estos nunca serán desgravados, por lo menos en lo que respecta al comercio con los Estados Unidos.

En el cuadro 10, se detallan, para algunos productos agrícolas y textiles, las condiciones de acceso al mercado de los Estados Unidos logradas en el TLC-CAUSA para los consumidores costarricenses, y las de acceso al mercado costarricense logradas para los consumidores estadounidenses, según el Ministerio de Comercio Exterior. Estos resultados de las negociaciones confirman el predominio de los intereses de los productores y la negación de los derechos de los consumidores.

El contenido del cuadro 10 no requiere mayor explicación; no obstante, haremos las siguientes observaciones.

- a. La segunda columna del cuadro detalla las condiciones de acceso de los consumidores de Costa Rica a los bienes estadounidenses, y la tercera, las condiciones de acceso de los productores costarricenses al mercado estadounidenses. La diferencia entre las condiciones negociadas para los dos grupos de costarricenses es abismal; constituye un testimonio de la maldad y estupidez de los gobernantes latinoamericanos; una muestra de lo poco que se ha avanzado desde aquella tesitura mercantilista de los españoles del siglo XVI.

Cuadro 10. Condiciones de acceso de los consumidores de Costa Rica y Estados Unidos a algunos productos agrícolas y textiles bajo el TLC-CAUSA

Producto	Acceso de los consumidores de Costa Rica	Acceso de los consumidores de Estados Unidos
Carne de bovino	<ul style="list-style-type: none"> • Desgravación de arancel en 15 años. • Durante los primeros 5 años no se desgrava el arancel. • Volumen de la salvaguardia de 150 tm con un crecimiento del 10%. • Libre acceso para cortes finos, tipo prime y choice y para despojos comestibles. • Cuota libre de arancel de 10.300 tm. Con un 5% de crecimiento anual. • Desgravación del arancel en 15 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota libre de arancel para 1.000 tm, con un crecimiento anual de 100 tm en los primeros 5 años, 125 tm del año 6 al año 10, y 150 tm del año 11 al año 14. • Desgravación del arancel en 15 años.
Carne de cerdo	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota libre de arancel para 1.000 tm, con un crecimiento anual de 100 tm en los primeros 5 años, 125 tm del año 6 al año 10, y 150 tm del año 11 al año 14. • Desgravación del arancel en 15 años. • Durante los primeros 6 años no se desgrava el arancel. • Volumen de activación de la salvaguardia de 400 tm en el primer año, y de ahí en adelante, 40% del volumen de cuota. • Libre acceso para despojos comestibles y tocino. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio
Partes negras de pollo	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota libre de arancel de 300 tm, con un crecimiento anual del 10%. • Desgravación del arancel en 17 años. • Durante los primeros 10 años, no se desgrava el arancel. Del año 11 al año 14, el arancel se desgrava un 40%; y del año 15 en adelante, se desgrava el 60%. • Volumen de activación de la salvaguardia de 233,4 tm para el primer año, y de ahí en adelante, un 30% del volumen de la cuota. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio
Arroz	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota libre de arancel 50.000 tm para arroz en granza, con 2% de crecimiento, y 5.000 tm en pilado con 5% de crecimiento. • Desgravación del arancel en 20 años. • Durante los primeros 10 años, no se desgrava el arancel. Del año 11 al año 15, el arancel se desgrava un 40%; y del año 16 en adelante, se desgrava el 60%. • Volumen de salvaguardia de activación del 10% del volumen de cuota. • Consolidación del requisito de desempeño para la importación de arroz en granza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio

La magia y el misterio del COMERCIO

Productos lácteos	<ul style="list-style-type: none"> • Cuotas libres de arancel para leche líquida, leche en polvo, quesos, helados, yogurt y otros productos de alto contenido de leche. • Desgravación de los aranceles en 20 años. Durante los primeros 10 años, no se desgrava el arancel. Del año 11 al año 15, el arancel se desgrava un 40%, y del año 16 en adelante, se desgrava el 60%. • Volúmenes de activación de la salvaguardia del 30% de las cuotas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuotas libres de arancel para leche líquida, leche en polvo, quesos, helados, yogurt y otros productos de alto contenido de leche. • Desgravación del arancel en 20 años.
Aceites refinados (soya, girasol, algodón, maíz) y margarinas	<ul style="list-style-type: none"> • Desgravación del arancel en 15 años. • Durante los primeros 5 años no se desgrava el arancel. Del año 6 al año 10 el arancel se desgrava un 40%, y del año 11 en adelante, se desgrava el 60%. • Volumen de activación de la salvaguardia de 1.178 tm, con un crecimiento del 5% anual. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio
Azúcar y productos con alto contenido de azúcar	<ul style="list-style-type: none"> • Desgravación arancelaria en 15 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota libre de aranceles de 13.000 tm adicionales a las 15.000 tm disponibles bajo la iniciativa para la Cuenca del Caribe, con un crecimiento anual del 2%, para azúcar crudo y refinado. La cuota incluye 2.000 tm de azúcar orgánico.
Etanol	<ul style="list-style-type: none"> • Desgravación arancelaria en 15 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuota libre de arancel para 31 millones de galones.
Papa fresca	<ul style="list-style-type: none"> • Exclusión 	<ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio
Cebolla	<ul style="list-style-type: none"> • Exclusión 	<ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio
Textiles y prendas de vestir		<ul style="list-style-type: none"> • TPL de 500 mil SME para prendas de lana por dos años prorrogables, con reducción del 50% NMF.

- b. Hemos de recalcar un punto importante. El gobernante se regodea porque consigue un (0-15): acceso inmediato del productor costarricense al mercado estadounidense, pero acceso del consumidor costarricense a ese mercado solo después de 15 años. Lo hace porque piensa únicamente en el exportador Tipo 1 (el empresario), el cual, a cambio de su exportación, importa bienes de lujo (v.gr. viajes a Europa); pero, traicionado por sus subconsciente de colonizador, le importa un bledo el bienestar del exportador Tipo 2, el peón de la finca exportadora. Este exporta –el banano, piña, naranja, o lo que sea– al mercado estadounidense con el fin de importar, desde ese país, bienes de consumo básico: lácteos, arroz, partes de pollo, otras carnes; pero no puede. El gobernante no le permite la importación libre; le niega el beneficio del comercio; cosa que no ocurre con el exportador Tipo 1. Esto es cruel, empobrecedor e inmensamente inmoral. Es un crimen.
- c. A pesar de lo que intentan proyectar los negociadores y otras partes interesadas, el conflicto –si se quiere llamar así–, no es entre los Estados Unidos y Costa Rica; tampoco es entre los productores norteamericanos y los productores costarricenses; es entre los productores costarricenses y los consumidores costarricenses. Los productores de arroz de los Estado Unidos no perderán absolutamente nada al no permitírseles vender arroz en Costa Rica; pero los consumidores costarricenses perderán muchísimo sin el acceso al arroz estadounidense.
- d. Los volúmenes de salvaguardia retratan a los gobernantes de cuerpo entero. Activar la salvaguardia (incrementar los aranceles) tan pronto los consumidores compran una cantidad bajísima es una clara indicación del aprecio que se tiene por los costarricenses que consumen arroz, lácteos y otros.

Los tratados como política comercial

En la introducción de esta parte se señaló que uno de los objetivos era responder a la siguiente pregunta: si los gobernantes de muchos países no permiten que sus habitantes practiquen el libre (intercambio) comercio con todos los demás habitantes de la tierra, ¿cuál debería ser la política comercial de un determinado país, digamos el país A? ¿Cuál sería la política óptima desde el punto de vista del bienestar económico de sus habitantes? Una opción era continuar con la política proteccionista (capítulo 10). La segunda, la de este capítulo, es la celebración de tratados comerciales, en particular, los mal llamados tratados de libre comercio (TLC), como los negociados entre los gobiernos de Costa Rica y Chile, y, ahora, entre Centro América, República Dominicana y los Estados Unidos. Pues bien, como política comercial, estos tratados tienen serias limitaciones, las cuales resultan de la forma de negociarlos o del enfoque y de los objetivos que se persiguen. El principio de especialización e intercambio que dio vida al comercio y los mercados es claro: los individuos, en libertad, y con estricta independencia de su ubicación política, se especializan en aquellos bienes que producen con ventaja y los intercambian con los productores de otros bienes. Este intercambio es el comercio, y el objetivo de todo el proceso es incrementar, con los mismos recursos, la disponibilidad total de bienes y servicios para el consumo. En el sistema económico que resulta, cada individuo es productor neto de uno o pocos bienes y consumidor neto de cientos de ellos.

Los TLC desafían estos principios básicos. Primero, porque son negociados por los gobiernos desde la perspectiva de país: Costa Rica–EE.UU., El Salvador–México, Costa Rica–Chile, como si cada país fuera una unidad monolítica, con una sola posición y un interés único; o fuera, para cada bien o servicio, únicamente productor o consumidor, pero no ambos roles simultáneamente. Esto es absolutamente erróneo, pues no existe tal unidad ni tal posición singular en el mercado. Hemos señalado que en cada país y para cada bien o servicio existen dos grupos contrapuestos: los que son

productores netos del bien y los que son consumidores netos. Toda negociación que incremente el precio del bien, favorecerá a los productores y perjudicará a los consumidores, y toda negociación que disminuya el precio, tendrá el efecto contrario; por lo tanto, es imposible que las negociaciones favorezcan a los dos grupos antagonicos.

Segundo, porque en consonancia con el primer defecto, existe una sola mesa de negociación para cada producto y cada aspecto comercial por tratar, lo cual indica que solo uno de los dos grupos antagonicos puede estar representado: el productor o el consumidor. En este punto, surge la siguiente pregunta: si el gobierno del país A se viera forzado a celebrar una negociación de este tipo y solo pudiera representar, en todos los casos, a uno de los dos grupos antagonicos (porque solo hay una mesa), ¿a cuál de los dos (el productor o el consumidor) debería representar, si su objetivo, aun bajo esas circunstancias, fuera el bienestar de la sociedad como un todo? Veamos. En el capítulo 3 quedó ampliamente demostrado que la política comercial no debe proteger al productor ni perjudicar al consumidor; sin embargo, los gobiernos de los países subdesarrollados defienden, a muerte, los intereses del productor Tipo 1 y castigan severamente a los consumidores (productor Tipo 2), tal como quedó demostrado con la diferencia entre el acceso de cada grupo al mercado estadounidense (cuadro 10).

Ahora, el intercambio es una calle de doble vía; los bienes fluyen en ambas direcciones; por consiguiente, no es lógico ni sensato que exista una sola mesa de negociaciones con una sola posición de cada país. Lo más lógico y compatible con los derechos humanos es que en lugar de una sola mesa de negociación, en la cual se sientan los productores del país A de un lado y los del país B del otro, haya dos mesas: una para los productores del país A y los consumidores del país B; otra para los consumidores del país A y los productores del país B. En una, los consumidores negociarían con los productores del otro país para comprar todo lo que ofrezcan barato (a menor costo del que enfrentan en ese momento); en la otra, los productores negociarían

con los consumidores del otro país para venderles todo aquello por lo cual pagarían un precio por encima de sus costos de producción. De esta forma, los residentes de cada país terminarían vendiendo aquellos bienes y servicios que producen con ventaja y comprando los bienes y servicios que los demás producen con ventaja para ellos; tal como dictan los principios del comercio internacional.

¿Por qué no ocurre lo lógico? ¿Por qué cuando hay una sola mesa y una sola posición del país, los gobernantes asumen la posición del productor y no la del consumidor? ¿Por qué, en vez de una mesa y una posición, no se utilizan dos mesas para así acomodar las dos posiciones antagónicas? La respuesta más directa y obvia es que esas acciones son incompatibles con los objetivos y motivaciones de los gobernantes. El objetivo que se persigue en estas negociaciones no es el bienestar de la sociedad, sino la promoción de exportaciones (y el empleo y las ganancias que se generan en estas actividades) y la disuasión de las importaciones, que son las que realmente generan el bienestar de la sociedad. En el primer caso –el de una sola mesa–, el asumir la posición de los consumidores equivaldría a proponer el libre comercio como política comercial, ya que el interés del consumidor implica obtener siempre los bienes y servicios más baratos (de la misma calidad); y esto es lo que ofrece el libre comercio: se importa lo que los demás producen más barato y se consume lo que los domésticos producen más barato que los extranjeros. Exactamente lo mismo ocurriría si en vez de una mesa de negociaciones hubiera dos. Los consumidores obtendrían y consumirían solo los bienes más baratos; solo los que se producen con ventaja de costos, tanto en el exterior como en el país. Además, las negociaciones probablemente se completarían en un día en lugar de varios años.

Evaluación económica

El sistema de especialización e intercambio es el verdadero generador de riqueza, y lo hace mejor cuando los seres humanos son libres para tomar sus propias decisiones en cuanto a qué producir y con quién

intercambiar sus bienes y servicios. Cuanto menos libres sean para tomar estas decisiones, más pobres serán. Desde el punto de vista individual, el objetivo de la actividad económica siempre será el de satisfacer una necesidad de consumo, ya sea la propia o la de otros; nunca es para satisfacer una necesidad de producción, porque, entonces, no sería una actividad económica. Desde el punto de vista de la sociedad, el objetivo del conjunto de actividades económicas es maximizar la riqueza generada con una dotación limitada de recursos; es decir, maximizar la cantidad de bienes y servicios generados con esos recursos. Y el comercio internacional le permite a cualquier sociedad incrementar la riqueza generada por sus recursos más allá de la producción nacional. Cuanto más libre sea el comercio internacional, mayor es la riqueza generada.

Estos son los parámetros que se deben utilizar para determinar el mérito económico de los tratados comerciales. Y cuando se comparan los resultados de dichos tratados con lo que es posible lograr y, sobre todo, con el libre comercio, se llega a la conclusión de que su mérito económico es muy pobre. No podría ser de otra manera, dado que los tratados de marras se negocian a espaldas de los principios básicos que guían el comercio y le dan vida. Seguidamente, dos muestras de su pobre mérito económico. Una, las desgravaciones lentas postergan innecesariamente los beneficios del comercio que tanto necesita la población de los países poco desarrollados. Cuando se firma un tratado en el cual el gobierno de los Estados Unidos acepta recibir productos costarricenses, sin dilación y libres de aranceles, mientras que el de Costa Rica exige recibir productos estadounidenses desgravados solo después de 15 o 20 años, los estadounidenses se benefician mucho; los costarricenses pierden durante todo el período de desgravación. ¿Por qué? Porque los estadounidenses tienen acceso inmediato tanto a sus propios bienes como a los de Costa Rica, en tanto que los costarricenses tienen acceso libre solo a los bienes producidos en Costa Rica, cuando no son de exportación. Cuando lo son, el costarricense tiene acceso solo a los rechazos, a la parte que no reúne las calidades requeridas por el mercado internacional.

Dos, en lugar de la desgravación lenta, los gobiernos prefieren excluir algunos productos de las negociaciones. Estos suelen ser bienes que se producen en el país a pesar de que los productores carecen de una ventaja de costos –los productores del otro país son los que tienen esa ventaja. En la negociación del TLC con Chile, después de que los agricultores amenazaron con bloquear todo el país, el gobierno costarricense excluyó del tratado el pollo, cerdo, lácteos y otros bienes que se producen con clara desventaja comparativa. Chile descartó trigo, aceites, azúcar, cebolla, papa. Pero aquí no termina el disparate. Estos países también eliminaron rubros que producen con ventaja. Por ejemplo, los silvicultores costarricenses cuentan con clara ventaja en la producción de maderas tropicales; los chilenos, en pino. Sin embargo, decidieron excluirlos del tratado. En el TLC entre República Dominicana y Costa Rica, se excluyó el ron, un producto que los dominicanos generan con clara ventaja de costos y calidad. Estas acciones constituyen una clara negación del principio de especialización e intercambio, una regresión hacia el proteccionismo empobrecedor, lo cual limita en gran medida los beneficios potenciales de los tratados.

Aun así, los tratados suelen resultar mejores que el proteccionismo que existía antes de celebrarse las negociaciones, porque logran, aunque de manera dificultosa, reducir barreras comerciales entre residentes de los países socios del tratado, incrementando el intercambio (comercio) y el bienestar. Después de la entrada en vigencia de cada tratado, la apertura entre los países involucrados incrementa (aunque muy disímil a través de los sectores), aunque a veces la apertura con países ajenos al tratado se reduce. Esto ocurre cuando los países firmantes armonizan sus aranceles externos hacia arriba. Por ejemplo, si Centroamérica firmara un tratado con México y el arancel de las partes negras del pollo variara, antes del tratado, entre 20 por ciento en uno de los cinco países y 300 por ciento en otro, y decidieran unificar el arancel en 200 por ciento, se reduciría el comercio (de pollo) en todos los países que tuvieran un arancel inferior a 200 por ciento. A este efecto negativo se le conoce como desviación del comercio.

Evaluación moral

Una de las características más sobresalientes de los tratados comerciales es su alta carga de inmoralidad. Su esencia misma consiste en negar los derechos de propiedad de los ciudadanos. En un verdadero estado de derecho, en cualquier sociedad de gente decente, todos los individuos tienen los mismos derechos ante la ley. En el campo económico, todos tienen igual libertad para producir (escoger la actividad económica de su preferencia) bienes o servicios e intercambiarlos por otros producidos en cualquier parte del mundo. Bajo esta premisa, resulta impropio, inmoral y denigrante que un gobierno firme con otro un tratado en el cual se establece que ciertos productores pueden comerciar libremente –importar todos los insumos que requieran y exportar sus productos– mientras que otros, los que más lo necesitan (los que consumen esos bienes pero producen otros) deben esperar 15 años para ejercer los mismos derechos. Durante ese período habrá una transferencia anual de riqueza de los consumidores a los productores de algunos bienes, lo cual equivale a confiscar la propiedad de miles de pobres; un acto verdaderamente inmoral.

Al remover el obstáculo que representa el derecho de propiedad, todo se torna negociable. Un gobierno puede, por ejemplo, ofrecer el sacrificio de una actividad o de un grupo de ciudadanos a cambio del beneficio de otra actividad o de otros ciudadanos, si así lo cree conveniente, por las razones que fueren. Al término de las negociaciones del TLC-CAUSA, algunos productores centroamericanos alegaron que fueron sacrificados a cambio del beneficio de otros sectores productivos. En Costa Rica se insinuó que a cambio de la exclusión de papas y cebollas, los negociadores ofrecieron la apertura de otras actividades.

Conclusión

Si evaluamos el tratado comercial firmado con los Estados Unidos con base en todo lo expuesto hasta aquí, tendríamos que concluir

que fue un rotundo despropósito (una oportunidad perdida). Esto, afortunadamente, es corregible. Lo único que tiene que hacer el gobierno es lo señalado unas páginas atrás: declarar la apertura total e inmediata de todos los mercados costarricenses, en forma unilateral. Esto sería aceptable para los Estados Unidos. Y para Costa Rica sería inmensamente más beneficioso que lo negociado en el marco del TLC-CAUSA.

12

APERTURA UNILATERAL

Uno de los objetivos de esta cuarta parte es señalar, sin lugar a dudas, cuál sería la política óptima para un país, desde el punto de vista del bienestar económico de sus habitantes, si los gobernantes de muchos o de todos los otros países no permitieran que sus ciudadanos practiquen el libre (intercambio) comercio con todos los demás habitantes de la tierra. Hasta ahora hemos discutido dos opciones: el proteccionismo (capítulo 10) y los mal llamados tratados de libre comercio, TLC (capítulo 11). Este capítulo se ocupa de la tercera: la apertura unilateral. ¿En qué consiste esta política? En el capítulo anterior, se señaló que para modificar el tratado comercial firmado con los Estados Unidos, lo único que debían hacer los gobernantes de Costa Rica es indicarle al Gobierno de los Estados Unidos que había ocurrido un milagro, que habían visto la luz, y que en vez de 20 años para desgravar el arroz y los lácteos, 15 años para desgravar el azúcar, los aceites, la carne de res y la carne de cerdo, y 500 años para la papa y la cebolla –todo lo cual empobrecería a su gente más necesitada–, abrirían el mercado costarricense inmediatamente. Pues bien, de eso se trata. La apertura unilateral es una política comercial que consiste en respetar el derecho de propiedad de los habitantes de un país, permitiéndoles el libre intercambio de sus bienes con otros individuos, sin importar su nacionalidad o ubicación geográfica, y sin esperar que otros gobiernos hagan lo mismo con sus ciudadanos.

¿Cuál es la justificación de esta política? ¿Por qué abrir unilateralmente? La respuesta de John Blundell (2003) es categórica: “porque lo económico es claro. La ventaja comparativa, que es

el principio definidor del comercio internacional, aplica para un país independientemente de los aranceles impuestos por sus socios comerciales. Los términos del comercio, simplemente, no necesitan ser recíprocos⁴⁹. La búsqueda de tales acuerdos es, en la actualidad, un disuasivo a la apertura del mercado mundial. Todo ese chalaneo en la OMC es, en gran medida, una pérdida de esfuerzo. Resulta mucho mejor reducir los aranceles de una vez, independientemente de cómo operan otras naciones. El libre comercio se puede lograr sin relajaciones iguales. Tenemos dos vívidos y contundentes ejemplos de lugares aislados que están floreciendo con el libre comercio unilateral: Singapur y Hong Kong.”

Antecedentes de la apertura unilateral

La lectura de los antecedentes del proteccionismo (capítulo 10) deja la sensación de que el mundo siempre ha sido proteccionista, en mayor o menor grado, a partir del siglo XVII. Afortunadamente, eso no es cierto. Durante este último período de la historia (post siglo XVII), varios países han ensayado el libre comercio a pesar del proteccionismo practicado por casi todos los demás. Los ejemplos señalados por Blundell no son los únicos. También figuran Gran Bretaña, Mongolia y Chile, entre otros.

Inglaterra. La Corn League (Liga del Maíz) se fundó en 1838 por Richard Cobden y John Bright, en Manchester. Su objetivo inicial era derogar la ley que restringía la importación de maíz, pero pronto demandaron la eliminación unilateral de todas las restricciones al libre movimiento de bienes agrícolas e industriales entre Bretaña y el resto del mundo. A partir de 1843, sus reuniones se llevaron

⁴⁹ Yo agregaría, como aclaración, que la única reciprocidad necesaria es entre individuos que intercambian sus bienes.

a cabo en Londres y a través de toda Gran Bretaña. Durante siete años, los librecambistas organizaron mítines, reuniones, conferencias públicas y debates en todo el ámbito territorial de Gran Bretaña. Publicaron libros y folletos que fueron distribuidos por miles; y, mediante procedimientos muy inteligentes, lograron la elección al Parlamento de proponentes del libre comercio. El gobierno Conservador se resistió hasta 1845, cuando las condiciones climáticas adversas causaron una hambruna. En enero de 1846, el primer ministro Robert Peel abolió las restricciones al comercio agrícola, y el 25 de junio de 1846, el libre comercio unilateral se convirtió en ley de Gran Bretaña. Duró hasta finales del siglo, bendiciendo a los británicos con paz y prosperidad sin precedentes.

Según Blundell (2003), esta reducción de aranceles fue la acción más intrépida de la historia económica de Gran Bretaña. La reducción de todos los aranceles causó un salto inmenso del comercio. La creación de una economía mundial integrada –la globalización– se remonta a esta decisión de Peel de actuar unilateralmente, dice Blundell. Si él hubiera esperado a que otras naciones fueran recíprocas con su decisión, nada habría pasado. Naturalmente, la decisión de Peel era impopular. En la Cámara de los Lores, el grupo de los terratenientes sintió furia y alarma; temía que los alimentos extranjeros más baratos destruyeran la agricultura británica –y sus rentas. Todas las industrias se quejaron, diciendo que el libre comercio era "injusto", y exigían un terreno de juego parejo. ¿Qué pasó? Tan pronto bajaron los aranceles generales, surgieron toda clase de posibilidades hasta ese momento no descubiertas. Muy pronto se dieron cuenta de que las ovejas podían transportarse desde Australia y Nueva Zelanda. Argentina contribuyó con la carne de res. Canadá y EE.UU. enviaron sus cosechas. Y ¿la agricultura británica se derrumbó? No. Se adaptó. El fisco temía el derrumbe de los ingresos provenientes del arancel al maíz y otros cobros aduanales, pero

el volumen de comercio más bien incrementó sus ingresos. “Me parece que esta es una lección que cada generación debe re-aprender” (Blundell).

Hong Kong. Esta es una ex-colonia británica que fue arrendada a China en 1898 por 99 años. Tiene un área de 1.074 km² y una población de unos 6 millones. Su libertad comercial o apertura unilateral durante el período colonial que terminó en 1997 se refleja en el hecho de que casi no había aranceles o impuestos aduanales, ni subsidios, ni otros privilegios a la exportación (Friedman 1996). La tasa arancelaria promedio (TAP) pasó del 0,7 por ciento en 1975 a 0,3 por ciento en 1993-95; y, en 1995, la suma de importaciones y exportaciones representó un 295 por ciento del PIB (en Costa Rica, solo el 81 por ciento). ¿Causó pobreza esta apertura unilateral? Definitivamente no; más bien generó riqueza a raudales. En 1995, el PIB per-cápita fue de US\$ 22.990 (comparado con menos de US\$ 3.000 en Bolivia, Honduras, Nicaragua), y el crecimiento real promedio durante 1985-95 fue de 4,8 por ciento.

Singapur. Esta es una pequeña isla unida a Malasia peninsular por un puente elevado. A pesar de contar con tan solo 622 Km², alberga alrededor de 2,8 millones de habitantes. Su libertad comercial o apertura unilateral se refleja en el hecho de que casi el 99 por ciento de todas las importaciones están exentas de impuestos; la TAP durante 1993-95 fue de tan solo 0,2 por ciento; y la suma de importaciones y exportaciones (el comercio), en 1995, representó el 423 por ciento del PIB. En lugar de pobreza, esta apertura unilateral generó mucha riqueza. El PIB per cápita fue de US\$ 26.730 en 1995 (comparado con menos de US\$ 7.000 para Argentina, Brasil, México; países que la superaban en 1950), y el crecimiento real promedio durante 1985-95 fue de 6,2 por ciento.

Chile. Desde 1973, la política comercial chilena ha sido la apertura unilateral, lo cual es un reflejo de la filosofía de los economistas responsables de la política comercial durante el

régimen militar. Ellos estaban convencidos de que la apertura comercial y la desregulación en general de la economía traería mucho bienestar al conjunto de la sociedad, independientemente de lo que ocurriera en el resto del mundo.

Esta política comercial se caracteriza por su amplitud, velocidad y principio de neutralidad de la política económica. En efecto, los aranceles se redujeron desde un promedio superior al 90 por ciento en 1973 hasta un 10 por ciento uniforme en junio de 1979. El arancel uniforme para todo el conjunto de importaciones significa que los incentivos y políticas económicas son iguales para el conjunto de las actividades productivas. Una significativa excepción a este enfoque fueron las actividades agrícolas tradicionales (trigo, azúcar y aceites). Junto a la reducción arancelaria, se dismanteló el conjunto de instrumentos de política comercial que estaban vigentes en septiembre de 1973 (cuotas, prohibiciones, depósitos previos, entre otros). Además, el tipo de cambio se mantuvo fijo desde junio de 1979 hasta mediados de 1982, periodo en el cual se adoptó un enfoque monetario de balanza de pagos en la conducción de la política económica.

Durante 1982-1984, Chile vivió una profunda crisis económica que obligó al gobierno a tomar medidas de corto plazo, entre ellas, el incremento de aranceles a las importaciones y el empleo de una banda de precios como excepción puntual a la política de arancel uniforme. Las autoridades que asumieron la conducción económica a partir de 1990 reconocieron la necesidad de continuar con el proceso de apertura y desregulación unilateral, y avanzaron de manera significativa en áreas tradicionales, tales como aranceles y medidas no arancelarias, pero de manera prioritaria en ámbitos como servicios financieros (especialmente bancarios), de telecomunicaciones e infraestructura (puertos, aeropuertos y carreteras). También se hizo un gran esfuerzo para incrementar la apertura comercial en favor de sus exportaciones en los diversos foros internacionales y mediante todos los medios disponibles. Este esfuerzo ha sido calificado como

“lateral” por basarse en la apertura unilateral, multilateral, regional, y bilateral⁵⁰ (Sáez y Valdés 1999).

En 1991 se rebajaron los aranceles desde un 15 a un 11 por ciento; y en 1998 fue aprobada por el Congreso una propuesta de reducción de 5 puntos adicionales en un período de 5 años. De esta manera, el nivel del arancel uniforme aplicable a las importaciones provenientes de países con los cuales Chile no había suscrito acuerdos de libre comercio era de solo un 6 por ciento en 2004; y el arancel promedio aplicado por el país (la TAP) era alrededor del 2,3 por ciento (www.ccs.cl/html/informe_economico.htm).

La apertura unilateral aplicada por Chile a partir de mediados de la década del 70, contribuyó al acelerado crecimiento de sus exportaciones tanto tradicionales como no tradicionales, y a la diversificación en términos de productos y mercados de destino. También convirtió a Chile en uno de los países con mayor crecimiento sostenido en el tiempo. Durante 1987–1996, 10 años consecutivos, se registró una tasa de crecimiento anual promedio cercana al 7,9 por ciento, lo que redujo la pobreza en ese mismo período en un 50 por ciento; bajó del 45 por ciento al 23 por ciento.

50 Los tratados comerciales son completamente válidos cuando sirven para ampliar el comercio más allá de la apertura unilateral de un país. Si el país A practica la apertura unilateral, y el gobierno del país B le solicita celebrar un acuerdo comercial, sería perfectamente válido que el gobierno del país A aceptara, siempre que eso no implique un retroceso de su apertura unilateral; siempre que no implique menos apertura o menos comercio para ese país A. Este ha sido más o menos el espíritu de los tratados comerciales celebrados por Chile. Al respecto, Sáez (2004) señala que “los acuerdos suscritos cumplen dos funciones esenciales: a) contribuyen a una apertura comercial recíproca que permite aprovechar mejor las ganancias de la apertura unilateral y del comercio; y b) tienen como función reducir los costos de transacción de las relaciones económicas internacionales, especialmente en la actualidad, dada la complejidad que han alcanzado, ya que proveen un conjunto de reglas aplicables a sus miembros que entregan estabilidad, estimulan la transparencia a través de obligaciones específicas y aseguran su cumplimiento a través de instrumentos vinculantes que reducen los incentivos de desviarse de las reglas, al aumentar los costos de las desviaciones respecto de las prácticas acordadas.

El crecimiento sostenido ha permitido un mejoramiento importante de las condiciones de vida de todos los estratos de la población chilena. Los datos correspondientes a la evolución real de los ingresos generados directamente por las personas, según quintiles, entre 1987 y 1996, indican que el ingreso promedio de los hogares aumentó en un 58,5 por ciento en el país. Este incremento, que alcanzó a los distintos estratos, fue un tanto superior en los quintiles más pobres (cada quintil contiene el 20 por ciento de la población en estudio). Así, los hogares del primer quintil –el 20 por ciento más pobre– aumentan sus ingresos en un 61 por ciento, del segundo quintil, en un 66 por ciento, y del quinto quintil –el 20 por ciento más rico–, en un 56,1 por ciento.

La apertura unilateral como política comercial

No cabe duda de que lo óptimo para todos los habitantes del planeta es el libre comercio entre ellos –no “entre todos los países”, porque estos no son los que comercian– pero esto no va a ocurrir mientras existan gobernantes dispuestos a violar los derechos humanos básicos de los ciudadanos. En estas circunstancias, ¿cuál es la política óptima, para un país en particular, desde el punto de vista del bienestar económico de sus habitantes? La respuesta inequívoca es: la *apertura unilateral*, porque ésta es superior a todas las otras políticas examinadas o discutidas aquí, tanto desde el punto de vista moral como económico. Cualquier esquema o política que permita a un grupo humano explotar tanto sus propias ventajas como las ventajas de otros, tiene que ser superior a las políticas que posibilitan menos que eso o que hagan lo contrario; tal es el caso del proteccionismo y de los tratados de libre comercio (TLC).

Evaluación moral

Todos los seres humanos son consumidores de bienes y servicios (si no, perecerían) y toda la población económicamente activa es

productora de algún bien o servicio. La etiqueta de productor no es exclusiva del empresario; todos los trabajadores –oficinistas, taxistas, peones agrícolas, periodistas, limpiabotas, recolectores de basura– son productores. Cada uno produce algo. Asimismo, la conductora del hogar o ama de casa es productora: es la gerente de la unidad familiar que combina los bienes de consumo con trabajo y otros insumos para producir bienestar, en forma de nutrición, salud, educación. Ahora, todos estos productores son seres humanos; por lo tanto, son acreedores de derechos humanos básicos. Uno de ellos es el derecho a la libertad económica, el cual incluye el derecho a intercambiar bienes y servicios (comerciar) con otros seres humanos que vivan dentro o fuera de las fronteras nacionales. Una política comercial no es moralmente aceptable si no respeta este derecho y si hace distinción entre productores.

Comparación con el proteccionismo. El proteccionismo no pasa esta prueba, particularmente porque es una expresión del colectivismo, lo cual significa que los seres humanos no tienen derechos individuales preestablecidos; solo tienen los que los gobernantes reconocen en un momento dado. Así, el derecho de propiedad del individuo sobre sus bienes se convierte en un privilegio que puede ser retirado en cualquier momento, según la conveniencia del gobernante. En el caso del proteccionismo, el gobernante le niega el ejercicio del derecho de propiedad a un grupo –entre el cual están los potenciales importadores de ciertos bienes– pero se lo autoriza o consiente a otro (a los exportadores de esos y otros productos). El proteccionismo no respeta la igualdad ante la ley.

Para paliar el problema moral del proteccionismo, se suelen justificar las barreras a la importación con el argumento de que en otros países existen, por ejemplo, subsidios que perjudicarían al productor nacional (costarricense) si su efecto no fuera anulado por medio de medidas proteccionistas. Pero este argumento solo tendría validez en un mundo produccionista, donde el objetivo (equivocado) de la actividad económica es resolver problemas de producción y no de consumo.

Aun si se ignorara este detalle, el problema moral persistiría, pues lo que hace es violar los derechos de los nacionales para compensar las violaciones de los derechos de los extranjeros; pero los derechos individuales de los nacionales no pueden depender de las violaciones de esos derechos allende las fronteras. Los derechos simplemente son; le corresponden al individuo por el simple hecho de pertenecer al género humano. Lo único moralmente aceptable es que *todos los individuos sean iguales ante la ley (costarricense)*; lo cual se traduce en el libre comercio para todos; en el libre comercio unilateral.

Comparación con tratados comerciales. En lo moral, los TLC son inferiores porque también son una expresión del colectivismo; la negociación de los tratados en sí implica la inexistencia de los derechos individuales, en especial, el derecho de propiedad. Una clara expresión de esta inmoralidad colectivista es la exigencia de reciprocidad, la cual, con frecuencia, se plantea de la siguiente manera: “si los países desarrollados no abren sus mercados, Costa Rica debe mantener el suyo cerrado”. Esta obra se intitula *Si no se abre, no me abro*, y se desarrolla así. El político latinoamericano le dice a su homólogo de la Unión Europea, por ejemplo: “Si no permite que mi productor de banano venda libremente en su mercado, yo no permitiré que su productor de leche venda libremente en el mío⁵¹.” Esto significa: “Si usted es tan malo como para impedir que sus acaudalados consumidores se aprovechen del banano barato que venden mis productores, yo le enseñaré que puedo ser más vil y despreciable que usted, e impediré que mis famélicos y empobrecidos consumidores se aprovechen de la leche barata que venden sus productores.” Así, los consumidores de los bienes involucrados (productores de otros bienes) son tratados como una despreciable pelota de fútbol política. El más rancio colectivismo.

51 El planteo es peor si tomamos en cuenta un hecho: que los representantes de los países (de los gremios de productores) negocian rebajas arancelarias sobre el mismo producto, aunque uno de los dos no produzca el bien o lo haga con clara desventaja.

La única política comercial que respeta el derecho de propiedad y la libertad económica de los individuos –y trata a todos por igual– es la apertura unilateral y, por tanto, es la única moralmente aceptable. El proyecto de ley para declarar la apertura unilateral empezaría de la siguiente manera:

Artículo 1º- Todo costarricense tiene el derecho a decidir qué producir y dónde y a quién venderlo; así como qué consumir y dónde y de quién comprarlo. El productor de un determinado bien no posee la potestad ni la autoridad para impedir que el consumidor ejerza su legítimo derecho a obtener ese bien de la fuente de su preferencia.

Evaluación económica

Aun en ausencia del libre comercio a escala regional o mundial, la apertura unilateral es la política comercial óptima para cualquier país porque, en comparación con el proteccionismo o los tratados comerciales, es la que más propicia la explotación de las ventajas tanto de los nacionales como de los extranjeros; es la que estimula mayor división del trabajo, especialización, intercambio (comercio) y creación de riqueza. Para verificar esta superioridad, basta con preguntar cuál es la óptima reacción comercial de un país ante la imposición de un arancel externo. Ilustremos. Supongamos que existe libre comercio entre los habitantes de todos los países del mundo que desean hacerlo y que, en ese escenario, hay costarricenses exportando piña a Francia. Si un día el gobierno francés decidiera imponer un arancel a la importación de piña procedente de Costa Rica, ¿qué debería hacer el gobierno costarricense más allá de pedirle al gobierno francés que rectifique? Nada. Imponer, como represalia, un arancel a la importación de cualquier producto que los costarricenses importan desde Francia (como se haría bajo las otras políticas), además de inmoral, solo empeoraría las cosas. Por ejemplo, si se impusiera (o se incrementara) un arancel a la importación de vino francés, sufrirían todos los costarricenses que consumen o utilizan ese producto, y

no mejoraría la situación de los exportadores de piña. En vez de disminuir, el problema aumentaría.

Veámoslo de otra manera. Reisman (1996) señala que, como principio, el precio de un bien tiende a ser igual a través de todo el mundo, excepto por los costos de transporte. La diferencia entre los precios de un bien en dos localidades es igual al costo de transporte. La existencia de un arancel hace que el precio del bien en dos mercados difiera por un margen mayor –eso es, por la suma de los costos de transporte entre los dos mercados más el monto del arancel. El hecho de que el arancel tenga el mismo efecto sobre la diferencia de precios entre mercados que el costo de transporte, y que pueda ser analizado como equivalente a costos de transporte adicionales, implica que un país debe beneficiarse de una política de libre comercio aun si adoptara esta política en forma unilateral, y sus ciudadanos tuvieran que seguir vendiendo sus bienes en países que mantienen barreras al comercio. Esto es así porque una política de libre comercio unilateral equivale analíticamente, en sus efectos, a una caída de los costos de transporte hacia el país, mientras el costo de transporte desde el país se mantiene igual.

En la naturaleza del caso, los habitantes de un territorio deben beneficiarse cada vez que se reduzca el costo de transportar bienes hacia ellos, y no tiene ninguna relevancia el hecho de que ese costo sea menor que el costo de transportar bienes desde ellos hacia otras latitudes. Si, por ejemplo, fueran tan afortunados de vivir en un territorio hacia cuyas costas sopla el viento en forma predominante o viajan más rápido las olas, de manera que los costos de transporte hacia ese territorio fueran menores que los costos desde él hacia el exterior, siempre se beneficiarían de esa realidad. El hecho de que no sea igualmente barato hacer que sus bienes lleguen a otros, no les anula la ventaja de recibir bienes a un menor costo de transporte. Sería inmensamente absurdo de su parte demandar que el costo de transporte hacia ellos se eleve artificialmente (como echarle arena a los barcos) para que sea igual en ambas direcciones.

Esta situación es exactamente igual a la de una política de libre comercio unilateral o a la de un país con aranceles más bajos que los de sus socios comerciales. Insistir en que el país de uno tenga aranceles siempre que los tengan los países hacia los cuales exportan sus ciudadanos, o que tenga aranceles tan elevados como los de esos países, es equivalente a demandar un incremento en los costos de transporte hacia el país solo porque los costos de transporte hacia el exterior son más elevados.

Comparación con las otras políticas comerciales. El proteccionismo es inferior simplemente porque impide la explotación de las ventajas, tanto de los nacionales como de los extranjeros; ventajas en cuya explotación está basada la creación de riqueza. Los TLC son económicamente inferiores a la apertura unilateral por las siguientes razones: 1) En ellos, se insiste, erróneamente, en la reciprocidad como requisito para la liberación⁵². 2) Esa reciprocidad puede significar cualquier cosa; desde la exclusión de bienes de los tratados (cero liberalización del comercio) hasta desgravaciones lentas de 15 a 20 años, lo cual implica menos especialización, menos explotación de las ventajas comparativas, menos comercio y menos creación de riqueza. 3) Las negociaciones son lentas, tediosas y caras; y la administración de los tratados, muy costosa. Además, esos tratados suelen restringir el comercio –y limitar la generación de riqueza– a través de estipulaciones como las reglas de origen y composición de los bienes. 4) Las negociaciones suelen incluir una serie de aspectos

52 ¿De dónde viene esta idea? John Blundell la rastrea hasta un evento de hace más de un siglo. Dice: “Creo que puedo rastrear el colapso de las negociaciones comerciales de la Organización Mundial del Comercio hasta un error intelectual crucial: Culpo, por la mayor parte de los problemas, a una reunión entre Richard Cobden y Henri Charpentiere, hace 150 años. Los dos eran hombres buenos y sabios. Los dos cometieron un inmenso error. Cobden estaba al servicio del gobierno Liberal de Gladstone, Charpentier era el agente de Napoleón III. Su misión era crear un área de libre comercio entre Francia y Bretaña. Desde aquellas deliberaciones fatales, el supuesto ha sido que la liberalización del comercio tiene que ser mutua.”

ajenos al intercambio de bienes y servicios entre individuos, como los laborales, ambientales, de inversión, de compras del gobierno, etc.

¿Y el impacto fiscal? Si la apertura unilateral se hace como una reducción generalizada de aranceles en lugar de su eliminación, el impacto fiscal puede ser insignificante o incluso positivo, como ocurrió en Gran Bretaña. Si se hace mediante la eliminación total de aranceles y otras barreras al comercio (como debe ser), entonces los ingresos en las aduanas desaparecerían. Esta disminución de ingresos fiscales, sin embargo, palidecería frente al incremento de riqueza que se lograría como producto de la medida. No debemos olvidar que los aranceles y otras barreras al comercio estimulan un mal uso de los recursos de producción, lo cual significa que no se aprovechan las ventajas (ni de los nacionales ni de los extranjeros) para generar riqueza. Por otra parte, es muy conveniente que los ingresos fiscales provengan de otras fuentes menos distorsionantes (menos limitadoras de la generación de riqueza), como las rentas, las cuales aumentarían significativamente a raíz del cambio de política comercial.

Conclusión

La apertura unilateral es la política comercial óptima para cualquier unidad política o económica, pero, especialmente para un país pequeño porque, en comparación con las políticas proteccionistas o colectivistas, provoca una asignación de recursos más adecuada, promueve mayor especialización y más comercio; explota más las ventajas comparativas, tanto de nacionales como de extranjeros, ampliando así las oportunidades de consumo; y genera un beneficio social inmensamente mayor: grandes ganancias para los consumidores, pérdidas menores y temporales para los productores de esos bienes y cero costos económicos de las intervenciones.

No causa sorpresa saber que todos los países que han ensayado la apertura unilateral —por un tiempo suficientemente prolongado—, han vivido períodos excepcionales de crecimiento y generación

de riqueza para toda la población. Gracias a la apertura unilateral, Chile tuvo un crecimiento de 7,9 por ciento anual durante 10 años consecutivos. Todo un récord. Hong Kong y Singapur han tenido logros impresionantes. Gracias a esta política comercial, pasaron de un ingreso per-cápita similar al de Ecuador y Costa Rica, en 1950, a tener un PIB por persona entre 10 y 15 veces mayor que el de estos países. Ningún país de los que han aplicado las otras políticas comerciales ha generado tanta riqueza en tan poco tiempo.

En el plano moral, la apertura unilateral también es la política comercial correcta, ya que al cambiar del proteccionismo al libre comercio unilateral ocurren dos hechos: a) se reconoce que todos los productores son seres humanos (no solo los de ciertos rubros) con los mismos derechos de propiedad; y b) se les devuelve la oportunidad de disfrutar de los beneficios del comercio a los millones de seres humanos, empobrecidos, durante siglos, por medio de la violación de su derecho al libre intercambio de bienes.

ANEXO

MÉTODOS DE APERTURA UNILATERAL

A pesar de que el cambio de la política proteccionista al libre comercio total significa grandes beneficios para la mayoría, si este cambio se hiciera inmediatamente, muchos sufrirían. ¿Quiénes? Los que tendrían que ajustar drásticamente sus actividades, en especial, los que tendrían que dejar de producir bienes y servicios que los extranjeros producen con ventaja, para dedicar sus recursos a otras actividades (que son más productivas desde el punto de vista social). Estos serían los perdedores temporales del cambio de política.

¿Qué se debe hacer? Algunos analistas sugieren un período de transición para efectuar el cambio de la política proteccionista al libre comercio unilateral. Este período de apertura gradual daría tiempo a los actores económicos para hacer los ajustes necesarios y, así, minimizar los traumas del cambio. Otros prefieren la apertura unilateral inmediata. ¿Cuál método es mejor o cuán largo es el período óptimo? Antes de responder, es necesario tener un criterio de evaluación. Por ejemplo: que el mejor método de apertura unilateral es aquel que maximice el beneficio neto a la sociedad como un todo (expresado en términos del valor presente neto debido a su temporalidad).

Ahora, el beneficio neto (BN) tiene dos componentes: (1) las ganancias que obtienen la gran mayoría de individuos de la sociedad a raíz de un mejor uso de los recursos y mayor explotación de las ventajas comparativas, tanto de los nacionales como de los extranjeros; y (2) las pérdidas (temporales) que sufren todos aquellos

productores que han de ajustar fuertemente sus operaciones o cambiar de actividad. La suma de esos dos componentes, de signos opuestos, nos da el beneficio neto⁵³ ($BN = G - P$). Cuanto menos prolongado sea el proceso de apertura, mayores serán las ganancias, pero también las pérdidas iniciales o temporales; y cuanto más prolongado, menores las pérdidas, pero también las ganancias. De ahí que el período óptimo (de desgravación o apertura; el cual se podría estimar si se tuviera la información) dependerá de las variables que componen esos beneficios y costos. Ahora, si hubiera una forma de compensar a los perdedores temporales, se podría reducir el tiempo óptimo de prolongación de la apertura y así incrementar el valor presente del beneficio neto.

Con base en la combinación de tiempo y composición, se postulan cuatro métodos de apertura: apertura unilateral inmediata; apertura unilateral inmediata más compensación; apertura unilateral prolongada; y apertura unilateral casi inmediata más compensación.

1. Apertura unilateral inmediata

Este método consiste en eliminar todas las restricciones al comercio a partir de cierta fecha. El lapso entre el anuncio y la ejecución de la apertura sería corto, no más de un año. Como los actores económicos tendrían poco tiempo para ajustar sus actividades, los ganadores obtendrían beneficios inmediatos, los cuales incrementarían a través del tiempo; los demás tendrían pérdidas inmediatas, pero éstas disminuirían a través del tiempo. Este aspecto negativo del método sería atemperado, no obstante, por el hecho de que los ajustes a cualquier cambio toman tiempo, aunque ese cambio ocurra repentinamente.

53 La estimación de los costos y beneficios no es fácil, ya que incluye un elemento subjetivo importante. La suma de estos componentes para obtener un neto a la sociedad también se complica por la misma razón. No hay una función de utilidad que se pueda aplicar para toda la sociedad, porque cada individuo valora su propia circunstancia en forma subjetiva e imposible de conocer.

2. Apertura unilateral inmediata más compensación

Este método es igual al anterior, con la excepción de que se compensa a los perdedores. Al igual que el anterior, los beneficios netos irán aumentando a través del tiempo, pero los perdedores sufrirían menos o no sufrirían del todo. La compensación sería únicamente para los productores Tipo 1 (los no trabajadores), y, de estos, solo los verdaderamente afectados que la necesiten. Los grandes empresarios, que han amasado fortunas con base en el proteccionismo reinante, no recibirían compensación alguna. Como ejemplo, tomemos el caso del arroz en Costa Rica. Según los datos oficiales, existen 1.083 productores, de los cuales 125 generan el 72 por ciento de la producción; los otros 958 producen el 28 por ciento. Estos últimos serían, en principio, los compensados.

La aplicación de este método dependería en gran medida de la disponibilidad de los recursos necesarios para la compensación, y su bondad dependería de la fuente de los recursos. Si por alguna razón, el gobierno tuviera un superávit presupuestario disponible para hacerlo, el método sería idóneo. Pero si tuviera que incrementar los impuestos, la idoneidad se reduciría.

3. Apertura unilateral gradual

Consiste en llevar a cabo la apertura unilateral en forma gradual durante un lapso muy prolongado, 10 a 20 años. Se hace de esta manera con el fin de dar suficiente tiempo a los actores económicos para ajustarse y así causar el menor trauma posible. Este método, que ha sido utilizado por muchos países, es muy parecido a las desgravaciones negociadas en los TLC, solo que estas últimas son para bienes específicos. Si bien es cierto que este método tiene la ventaja de reducir los traumas, también tiene dos desventajas importantes. Una, el beneficio neto es muy reducido en comparación con los dos métodos anteriores. La Asociación de Consumidores

Libres, por ejemplo, señala que la desgravación lenta entraña, literalmente, rechazar beneficios para la sociedad costarricense en el orden de cientos de millones de dólares anualmente, algo inaceptable en países donde un porcentaje significativo de la población vive en extrema pobreza. Dos, durante el lapso de apertura, se corre el riesgo de revertir la política por presiones de ciertos grupos o por conveniencia política. Esta reversión puede ser temporal, como ocurrió en Chile.

4. Apertura unilateral casi inmediata más compensación

Este método se pondría en práctica solo si no existieran los fondos para implementar el segundo, o si la fuente de los recursos (otros impuestos) fuera más onerosa que la sugerida aquí. Consiste en llevar a cabo la apertura unilateral en un lapso corto (digamos, tres años), durante el cual se recaudan, a través de aranceles, los fondos necesarios para compensar a los perdedores. Esta recaudación sería posible porque en el caso de los bienes importados, los consumidores ganan más, con la apertura, de lo que pierden los productores de cada bien; además, la compensación no cubriría el 100 por ciento de los excedentes perdidos.

Este método tiene dos características que sobresalen. 1) Se empieza a obtener ganancias en forma inmediata y creciente; además, el beneficio neto es mayor que el del método anterior. 2) Tiene un elemento de solidaridad ausente en los demás: los consumidores de cada producto (los verdaderos beneficiarios de la apertura) comparten las ganancias con los productores durante un período corto.

BIBLIOGRAFÍA SELECTA

- ACAN-EFE.** “FMLN y organizaciones sociales en contra ratificación del TLC”. *La Nación*, junio 26, 2004.
- ACL.** “Acción de Inconstitucionalidad presentada ante la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia”. Asociación Nacional de Consumidores Libres, San José, Costa Rica, enero 28, 2004.
- Alston, J. M. y W. Martin.** “A comment on border price changes and domestic welfare in the presence of distortions.” *Oxford Economic Papers*, 47 (1995), 79-92.
- Bartlett, Bruce.** “The Steel Tariff Decision.” Future of Freedom Foundation, March 31, 2003.
- Bastiat, Frédéric.** *Sofismas Económicos*. Nueva York: FEE, 1996.
- Bhagwati, Jagdish.** *Free Trade Today*. New Jersey: Princeton University Press, 2002.
- Blundell, John.** “A one-sided approach to free trade.” *The Scotsman*, September 29, 2003.
- Browne, W. P., K. Allen and D. B. Schweikhardt.** “Never Say Never Again: Why the Road to Agricultural Policy Reform Has a Long Way to Go.” *Choices*, Fourth Quarter 1997.
- CSI.** “Sugar Facts: International Sugar Trade, 2002.” Canadian Sugar Institute. <http://www.sugar.ca/>, Sin fecha.
- CSI.** “International Sugar Trade.” Canadian Sugar Industry. <http://www.sugar.ca>, 2004.
- Carazo, Rodrigo.** “Protección agrícola y tonterías”. *La Nación*, junio 17, 2002.
- Carreira, Robert.** “Buying Foreign Goods Saves American Jobs.” *The Freeman: Ideas on Liberty*, June, 2004.

- Chodorov, Frank.** “The Humanity of Trade.” *The Freeman: Ideas on Liberty*, July, 1956.
- COMEX.** *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos y Agenda Integral de Cooperación*. San José, Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 2003.
- Cordeiro, J. L.** *El Desafío Latinoamericano ... y sus cinco grandes retos*. Caracas: McGraw Hill, 1995.
- Cramer, G. L. et al.** “Impact of Rice Tariffication on Japan and the World Rice Market.” *Amer. J. Ag. Econ.*, 81(1999):1149-1156.
- Echeverría, J. R.** “¿Conviene la apertura comercial?” *La Nación*, septiembre 23, 2002.
- EFE.** “MERCOSUR protegerá su agricultura familiar en negociación con UE”. *La Nación*, octubre 14, 2004a.
- EFE.** “Ministro califica de “inmoral” exigencia de EE.UU. en negociación”. *La Nación*, julio 23, 2004b.
- EFE.** “EE.UU. apelará decisión sobre conflicto con Brasil por subsidios”. *La Nación*, junio 18, 2004c.
- EFE.** “Centroamérica pide apertura para 99,1% de productos industriales”. *La Nación*, octubre 23, 2003.
- FAO.** *La Política Agrícola en el Nuevo Estilo de Desarrollo Latinoamericano*. Santiago, Chile: La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 1994.
- Findlay, R. y Wellisz, S.** *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth*. New York: Oxford University Press, 1993.
- Fisher, O’N. E y H. de Gorter.** “The International Effects of U.S. Farm Subsidies.” *Amer. J. of Agr. Econ.* 74 (1992):258-267.
- Friedman, Milton.** “Hong Kong vs Buchanan.” *The Wall Street Journal*, March 7, 1996.
- Garnier, Leonardo.** “Sub/versiones”. *La Nación*, agosto 5, 2004.
- González, Anabel.** “Abrir la puerta a la oportunidad”. *La Nación*, septiembre 28, 2003.

- Grossman, G. y A. Krueger.** “Economic Growth and the Environment,” Matinal Bureau of Economic Research Working Paper 4634, February 1994.
- Gwartney, J. y R. Lawson.** *Informe Anual 2002: Libertad Económica en el Mundo.* Vancouver, B. C, Canadá.: The Fraser Institute, 2000.
- Gwartney, J., R. Lawson, y W. Black.** *Libertad Económica en el Mundo.* Vancouver, B. C, Canadá.: The Fraser Institute, 1995.
- INLAP.** “¿Cómo Justificar los Aranceles Agrícolas?”. *Liberalis*, No.8, septiembre 8, 1999.
- Innes, Robert.** ”Politics and the Public Interest in Farm Policy.” *Choices*, Third Quarter, 1995.
- Irwin, Douglas A.** *Against the tide: An Intellectual History of Free Trade.* Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1996.
- La Nación.** “Cinco mujeres concluyen diálogos con mensaje de apoyo a indígenas”; septiembre 26, 2004a.
- La Nación.** “Avances en la OMC”; editorial, agosto 9, 2004b.
- La Nación.** “Lagos aplaude acuerdo logrado en Ginebra para relanzar la ronda de Doha”; agosto 2, 2004c.
- La Nación.** “Sombrio panorama sin TLC”; editorial, octubre 5, 2003a.
- La Nación.** “Líderes sindicales piden “rostro humano” a tratado con Centroamérica”; julio 24, 2003b.
- Madrick, Jeff.** “Questioning Free Trade Mathematics.” *Economic Scene*, New York Times, March 18, 2004.
- Miller, V. y J. Elwood.** “Free Trade or Protectionism: The Case Against Trade Restrictions.” ISIL Educational Pamphlet Series, Benicia, California, 1998.
- Norberg, J.** “Hipocresía comercial de Occidente”. *La Nación*, septiembre 13, 2003.
- Norberg, J.** *In Defense of Global Capitalism.* Stockholm: Timbro 2001.

- OMC.** “Environmental Benefits of Removing Trade Restrictions and Distortions.” Note by the Secretariat. Marrakech Declaration – Item 6 – (Second Part) Doha Declaration – Paragraph 32(i). 7 November 1997.
- OMC.** “Environment Backgrounder: The Effects of Trade Liberalization On The Environment.” WTO. Marrakech Declaration. – Item 9. 1997.
- Palmer, Tom.** “Los beneficios del comercio”. IDEAS No.8, junio 2003.
- Pass, C., B. Lowes, L. Davis y S. J. Kronish.** *The Harper Collins Dictionary of Economics*. New York: Harper Perennial, 1991.
- Ramírez, L. C.** “Papas, paisaje y democracia”. *La Nación*, junio 11, 2002.
- Reisman, George.** *CAPITALISM*. Ottawa, Illinois: Jameson Books, 1996.
- Richman, Seldon.** “Farm Subsidies Must Go”; www.fff.org, April 30, 2004.
- Sáez, Sebastián.** “La política comercial de Chile: una síntesis”. http://www.sgsica.org/foroexp/docs/091104/m2/notas_chile.pdf, 2004.
- Sáez, S. & J. G. Valdés.** “Chile y su política comercial `lateral’”. Revista de la CEPAL 67, abril 1999.
- Sennholz, H. F.** “Jobs and Trade.” *The Freeman: Ideas on Liberty*, July, 1996.
- Sennholz, H. F.** “Protectionism and Unemployment.” *The Freeman: Ideas on Liberty*, March, 1985.
- Sierra Club.** “CAFTA’s impact on Central America’s environment.” www.sierraclub.org. May 28, 2004.
- Sierra Club.** “U.S. Groups Oppose the Central American Free Trade Agreement: The CAFTA Signed Today Falls Short on the Environment.” www.sierraclub.org; May 28, 2004.
- Solís, Ottón.** “Patriotismo y subsidios”. *La Nación*, abril 20, 2005.
- Stewart, R.** “Análisis de políticas y programas agrícolas de Costa Rica: cuantificación de los apoyos al sector agropecuario”. Documento preparado para el BID; Guápiles, Limón, Costa Rica, mayo 5, 2004 (a).

- Stewart, R.** “Prostitución de la ley”. *La Nación*, abril 15, 2004b.
- Stewart, R.** “Agricultura, Comercio y Desarrollo”. IDEAS No.13, enero 2004 (c).
- Stewart, R.** “La producción destructiva”. *La Nación*, agosto 23, 2003.
- Stewart, R.** “TLC: La gran confusión”. *La Nación*, julio 29, 2003.
- Stewart, R.** “TLC: Consecuencias no deseadas”. *La Nación*, diciembre 30, 2002.
- Stewart, R.** *La verdad oculta del proteccionismo*. Alajuela: INLAP, 2000.
- Stewart, R.** “Libertad Económica”. *La Nación*, mayo 17, 2000.
- Stewart, R.** “Especialización e Intercambio”. *La Nación*, febrero 5, 1997.
- Stewart, R.** “Políticas, pobreza y el uso de los recursos naturales en Panamá”. Documento preparado para el Proyecto RUTA por Stewart Associates, Heredia, Costa Rica, 1996.
- Stewart, R.** “Indices of the effects of policies on the agricultural sector of Costa Rica: The case of sugarcane.” Documento preparado para el Banco Mundial por Stewart Associates, febrero 1992.
- Stewart, R.** *La comercialización de Granos Básicos en Costa Rica: Efectos de la Intervención Estatal*. San José: Stewart Associates, 1991.
- Stewart, R.** “Basic Grains Pricing Policies and Their Effects in Costa Rica”. Tesis de doctorado, inédita. North Carolina State University, Raleigh, North Carolina, 1984.
- Trejos, María E.** “Las desigualdades del TLC-EUCA vista desde los textiles”, en *El tratado de libre comercio Centroamérica-Estados Unidos: procesos y resultados*; Saúl Weisleder, ed. San José: EUNED, 2004
- Vargas, L. P.** “¿Podríamos hablar en serio?”. *La Nación*, septiembre 28, 2003.

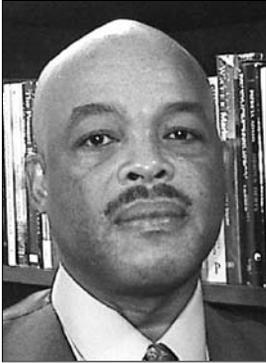
La magia y el misterio del COMERCIO

Williams, Walter. E. “Exploitation of Opportunity? World’s Poor Need to Work,” *Investor’s Business Daily*, January 29, 2004.

Wolf, Martin. *Why globalization works*. London: Yale University Press, 2004.

Yeatts, Guillermo. *Raíces de pobreza: Las perversas reglas del juego en América Latina*. Buenos Aires: ABELEDO-PERROT, 2000.

ACERCA DEL AUTOR



El Dr. Rigoberto Stewart es el Director Ejecutivo Centro Limonense para el Desarrollo Económico (CELIDE) y presidente del Instituto para la Libertad y el Análisis de Políticas (INLAP). Obtuvo su título de Agrónomo de la Escuela Agrícola Panamericana (EL Zamorano), su B.Sc en Economía de los Alimentos y Recursos Naturales, de la University de Florida; su Maestría en Economía Agrícola de Louisiana State University, y su doctorado en Economía de la North Carolina State University. Hizo, además, un post-doctorado en el Programa de

Economía del Centro Internacional para el Mejoramiento de Maíz y Trigo (CIMMYT), en México.

Ha sido profesor en la Universidad de Costa Rica y la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT), y desde 1984 ha fungido como consultor internacional, realizando estudios para el Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y varios gobiernos, en países como Ecuador, Ghana, Costa Rica, Perú, Bolivia, México, Honduras, El Salvador, Guatemala, Panamá y Jamaica.

El Dr. Stewart ha publicado extensamente, en especial sobre temas relacionados con el comercio y el desarrollo económico. Entre sus libros figuran:

1. *La verdad oculta del proteccionismo*; 2000.
2. *Limón REAL: Región Autónoma y Libre*; 1999.
3. *La Comercialización de Granos Básicos: Efectos de la Intervención Estatal*, 1991.

Sus artículos son publicados en revistas científicas, en revistas nacionales como EKA y Actualidad Económica, y en periódicos de toda América Latina, a través de la Agencia Interamericana de Prensa Económica (AIPE), ubicada en Estados Unidos.

OTRAS PUBLICACIONES

Stewart, R. *Subsidios Agrícolas: ¿Bendición o maldición para los países pobres?* Alajuela: INLAP, 2005.

Stewart, R. *La verdad oculta del proteccionismo.* Alajuela: INLAP, 2000.

Stewart, R. Limón REAL: Región Autónoma y Libre. San José: INLAP, 1999.

Stewart, R. y V. Miller, eds. *Libertad en nuestro tiempo: una colección de ensayos libertarios.* Alajuela, Costa Rica: INLAP, 1997.

Stewart, R. *La Comercialización de Granos Básicos en Costa Rica: Efectos de la Intervención Estatal.* Heredia, Costa Rica: Stewart Associates., 1991.

Stewart, R. “Efecto de las políticas agrícolas y forestales sobre el ambiente y el desarrollo económico de América Latina” en *Libro de lecturas del taller sobre reforma de las políticas del gobierno relacionadas con la conservación y el desarrollo forestal en América Latina* (Hernán Cortés, et al., eds.). San José, Costa Rica: IICA, 1994

Stewart, R. “Políticas Agrícolas y Desarrollo: El caso de Costa Rica” en *Estado o Mercado: Perspectivas para el Desarrollo Agrícola Centroamericano hacia el año 2000* (H. N. Pino, P. Jiménez, y A. Thorpe, eds.). Tegucigalpa, Honduras: POSCAE-UNAM, 1994.

Stewart, R. “La búsqueda de rentas en el sector agropecuario costarricense” en *Raíces Institucionales de la Política Económica Costarricense* (Jorge Corrales, ed.). San José, Costa Rica: CIAPA, IRIS, Asamblea Legislativa, 1993.

Stewart, R. *Costa Rica and the CGIAR System: A Study of their Collaboration in Agricultural Research.* Washington, D.C., The World Bank, 1985.

Stewart, R. *Guatemala and the CGIAR System: A Study of their Collaboration in Agricultural Research.* Washington, D.C.: World Bank, 1985.

Impreso por
Litrografía e Imprenta LIL, S.A.
Apartado 75-1100
San José, Costa Rica
380444

