

TLC: aciertos y fallos de las instituciones de comercio

A menudo se habla de los tratados de libre comercio (TLC) como aquellos acuerdos para la libre circulación de bienes y servicios entre naciones; sin embargo, detrás de estos hay una serie de antecedentes que fueron, ciertamente, claves para su creación. Es preciso recordar, pues, la Conferencia de Bretton Woods, llevada a cabo en New Hampshire en 1944, en la que se acordó, entre otros puntos, la constitución de organizaciones económicas como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuyos motivos principales fueron la Segunda Guerra Mundial y el proceso de reconstrucción de Europa durante la posguerra. Dichas organizaciones posteriormente marcarían las directrices del nuevo orden económico mundial; si bien su creación estuvo sujeta a un contexto histórico concreto y a un objetivo específico, perfilarían, a su vez, el ritmo de la economía.

Al hablar de TLC, no se pueden dejar de lado las corrientes económicas más importantes de la historia, que surgieron como respuesta a la Gran Depresión. Una de ellas, que incluso fue clave durante el siglo xx, fue el proteccionismo, que buscaba, en gran medida, la intervención del Estado en los procesos económicos de los países. De hecho, el proteccionismo hizo grandes aportes, como el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que en cierto sentido benefició a las industrias nacientes para hacerlas crecer y volverlas competitivas. Por otro lado, estaba aquella corriente que consideraba que dicho modelo desincentivaba la economía y no la hacía más competente; fue así como surgió la corriente del libre comercio y circulación de bienes entre los mercados y se concibió la idea de los TLC. Muchos piensan que el modelo de intervención económica (que abarcó gran parte del siglo xx) favoreció a economías como

la estadounidense, que fortaleció su industria y su economía y se posicionó como una de las más grandes del planeta; pero también es verdad que el proteccionismo generalizado no ha funcionado a menudo en los países que lo han aplicado, así como tampoco lo ha hecho una rápida liberalización comercial (Stiglitz, 2002).

Entonces, ¿cuál debe ser el camino que deben seguir las naciones para mejorar su economía? Aún hoy esa pregunta no se ha podido contestar con certeza, pero una de las principales organizaciones económicas del mundo está al frente de los programas de rescate económico y préstamos a los países subdesarrollados o en vías de desarrollo: el FMI. Si bien los economistas del FMI consideraron que la apertura de los mercados financieros a la larga incentivaría la inversión extranjera, a menudo la historia ha mostrado que dicha teoría no siempre es cierta. De hecho, en su obra *El malestar de la globalización*, Stiglitz propone ejemplos de países que contaron en algún momento con la ayuda monetaria del FMI para salir de sus crisis, muchos de los cuales lograron mejorar notablemente las condiciones de su economía, mientras que otros se hundieron aún más. Pero, ¿cuál fue la diferencia entre unos y otros? En primer lugar, es pertinente hablar de uno de los casos con mayor éxito: se trata de Etiopía.

Para 1997, Etiopía contaba con un PIB per cápita de 110 dólares por año. El país había contado con la colaboración del FMI durante mucho tiempo, sin embargo, esta organización había retirado su ayuda, pues el Gobierno etíope no había aceptado las condiciones del FMI para su manejo. Etiopía contaba con una inflación baja y una tasa de desempleo que iba cayendo después de que el Gobierno etíope lograra expulsar al régimen de Mengistu (régimen anterior que se caracterizó por sanguinario); sin embargo, el FMI consideraba que Etiopía debía realizar un proceso de liberalización de los mercados financieros, lo cual implicaba que los bancos etíopes deberían competir con los bancos occidentales. Para Stiglitz, esto generaría una quiebra desenfrenada de los bancos etíopes, como ya había sucedido en otros casos.

Por otra parte, en el contexto nacional, la historia demostró que un proceso de apertura económica y financiera acelerado y sin las debidas condiciones para hacer a las industrias más competentes en el mercado internacional solo provocó la quiebra de las industrias nacionales.

En el caso colombiano, durante la década de los noventa, en un ambiente de globalización y apertura económica, el país, al igual que muchos otros

en América Latina, vio la necesidad de iniciar el proceso. Entonces Colombia inició su apertura y la concluyó en dos años. Muchos son escépticos acerca del manejo que el gobierno de turno le dio a este cambio de la economía. Los que más critican el proceso argumentan su desacuerdo con la rapidez del proceso y las pocas garantías para los industriales colombianos; consideran, entre otras razones, que dicho proceso se modificó para que su realización fuese durante cuatro años (1990-1994) y terminó haciéndose solo en un par (1990-1992), así mismo, no se preparó a la industria para competir internacionalmente, lo que generó un fracaso y un período de quiebras de las industrias nacionales.

Sin embargo, no todos los procesos de apertura tuvieron el mismo efecto: países como Corea, EE. UU. y algunas naciones de Europa realizaron un minucioso proceso de preparación de sus industrias cuando el proteccionismo económico era la principal doctrina de los Estados durante el siglo xx,

fortalecieron la industria interna, la hicieron de mejor calidad y la prepararon para una salida triunfal a la economía internacional.

Todo ello ocurrió sin dejar de lado la posterior aparición de los TLC como acuerdos bilaterales y/o multilaterales de comercio, en los que los países establecían sus condiciones para disminuir los costos de importación de bienes de un país al otro. Infortunadamente, la negociación de los TLC no benefició a todas las partes, de modo que muchos países que pusieron brechas restrictivas a la entrada de bienes a sus territorios hicieron el tratado más beneficioso para sí mismos.

Los tratados de libre comercio deben ser minuciosamente revisados y analizados para evitar perjudicar a quienes forman parte de ellos.

Referencias bibliográficas

Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.