

ME. IC I

(8)

M2712

C.O

2002
Universidad Gabriela Mistral
Facultad de Ingeniería

**“Estudio de Factibilidad Técnica y Económica para la
Instalación de Faenas Productivas”**

Memoria para Optar al Título de Ingeniero Civil Industrial

Agosto 2002



Álvaro Gallo Araya
Profesor Guía: Luis Escobar
Profesor Integrante: Rodolfo Martínez

ÍNDICE



| | |
|-----|---|
| 4 | Introducción |
| 6 | Plan de Trabajo |
| 9 | Desarrollo |
| 10 | Optimización de la localización |
| 11 | Acuerdos Comerciales |
| 14 | Transporte producto terminado |
| 15 | Insumos |
| 18 | Gestión del Proyecto |
| 18 | Riesgo País |
| 20 | Maquila vs. Producción |
| 21 | Economías de escala |
| 22 | Impuestos a las utilidades |
| 25 | Análisis de la competencia |
| 27 | Proyecto |
| 27 | Diagrama de Flujo |
| 29 | Costos de Inversión |
| 30 | Costos de Operación |
| 32 | Flujo de fondos |
| 34 | Análisis de Sensibilidad |
| 36 | Conclusiones |
| 39 | Bibliografía |
| 41 | Anexos |
| 42 | "Proyecciones de venta Físicas y Valoradas" |
| 44 | "Método de evaluación del Riesgo País y del Índice de Libertad Económica" |
| 90 | "Incentivos Fiscales según Sistema" |
| 94 | "Equilibrio de Mercado" |
| 108 | "Cálculo de la Tasa de Descuento" |
| 112 | "Cálculo del Capital de Trabajo" |

INTRODUCCIÓN

Una decisión importante para las compañías multinacionales es el país en donde van a ubicar el centro de operaciones de cada uno de sus negocios. Porter propone *“la posibilidad de que una compañía tenga diferentes centros de operaciones para los distintos segmentos o negocios. La ventaja competitiva se crea en un centro de operaciones en que se establezca la estrategia, en el que se creen la tecnología del proceso y el producto fundamental, y en el que tenga lugar un volumen importante de la producción. Por lo tanto, una compañía debería mudar su centro de operaciones a un país en el que se estimule la innovación y en el que se ofrezca un ambiente óptimo para la competitividad global”*.

Una localidad cercana al cliente es importante, dada la necesidad cada vez más apremiante de poder atenderlo debidamente. Así se puede hacer entregas más rápidas de artículos al cliente. Además, se garantiza que las necesidades del cliente queden incorporadas en los productos que se estén desarrollando y fabricando. Las características demográficas sirven de base para la toma de decisiones respecto a estos criterios.

Este estudio surge principalmente por una política de reducción de los costos asociados a aranceles de importación que actualmente afectan a la compañía. Por lo que se evaluará la instalación de una planta fabril en algún lugar estratégico que permita obtener una reducción de los costos operacionales en los que se incurre actualmente.

Este estudio contemplará un producto alimenticio de consumo masivo, el cual posee una participación de mercado importante en cada uno de los países del área a estudiar: Centroamérica y la Cuenca del Caribe.

El objetivo principal es:

Mejorar la rentabilidad del negocio vía producir en algún país de Centroamérica – Caribe. En mejores palabras, definir el país propicio para la operación.

Los objetivos secundarios son:

- Mejorar la posición competitiva del producto en los mercados objetivos de la compañía.
- Aumentar la rentabilidad de la operación.

Se estudiarán dos posibilidades:

- Encargar la maquila a algún actual distribuidor que esté instalado en Centroamérica – Caribe (alianza, joint venture, franchising, otro).
- Instalarse con una planta fabril con control total de la compañía.

Los países involucrados en este estudio son: Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, República Dominicana y El Salvador, que son países en donde la compañía posee actualmente operaciones.

PLAN DE TRABAJO

A continuación se detallan los temas que se involucrarán en este estudio:

Optimización de la localización

- Acuerdos comerciales: Estos tratados influyen en las decisiones en materia de ubicación, tanto dentro como fuera de los países miembros de algún bloque comercial. Normalmente las empresas se ubican o se reubican dentro de un bloque para aprovechar las nuevas oportunidades comerciales o para disminuir los costos totales que ofrecen los tratados comerciales. Otras compañías (las que están por fuera de los países miembros de los bloques comerciales) toman decisiones de ubicación dentro del bloque para no quedar imposibilitadas para competir dentro del nuevo mercado. Por lo que investigaré los acuerdos comerciales vigentes y por suscribirse entre los países a estudiar, de manera de determinar los costos de los aranceles para productos terminados en los que incurriría la compañía para los próximos tres años.
- Transporte producto terminado: Resulta vital que haya transporte adecuado por mar, aire, ferrocarril y carretera. También, deben cumplirse los requerimientos en materia de energía y telecomunicaciones. Además, la buena voluntad del gobierno local para invertir en el mejoramiento de la infraestructura hasta alcanzar los niveles necesarios puede ser un incentivo para seleccionar determinado sitio. Para lo cual determinaré los costos de transporte para producto terminado entre el país origen y los diversos destinos. Marítimo y / o terrestre.
- Puertos: Se estudiará el “costo de puerto” para las distintas cargas de producto terminado. Costos asociados a entrada y salida de producto terminado.
- Insumos: Costos de principales insumos y su correspondiente costo de transporte. El hecho de que haya una base calificada y competitiva de proveedores hace que determinado sitio resulte adecuado. La cercanía de plantas de proveedores importantes también sirve de apoyo para métodos de producción eficientes.

Gestión del proyecto

- Riesgo país: Los escenarios geopolíticos, que están cambiando a un ritmo tan veloz en numerosos países, ofrecen oportunidades y desafíos muy interesantes. Sin embargo, lo prolongado de las transformaciones que están experimentando muchos países hace que la decisión de ubicarse en esas áreas resulte sumamente difícil. Los riesgos políticos que hay tanto en el país de ubicación como en el país anfitrión influyen en las decisiones que se tomen en materia de ubicación. Estudiaré la situación política, económica, social del país en cuestión mediante índices de prestigiosas instituciones dedicadas a evaluar la capacidad de los países para responder a los requerimientos de nuevos capitales.
- Maquila vs. producción: Determinar si es más propicio para los objetivos de la compañía el contar con un maquilador o con una planta propia (mediano y largo plazo).
- Economías de escala: Se estudiará el modo operativo actual versus el futuro, o sea, producción en Chile o producción foránea.
- Impuesto a las utilidades, incentivos (inversión extranjera, exportaciones, otros): De manera de incluir en el análisis los costos o economías asociados a la instalación.
- Análisis de la competencia: Señalaré una breve reseña acerca de la competencia en el país elegido. La ubicación de otras plantas o centros de distribución de otras compañías puede influir en la ubicación de una nueva dentro de la red. En este contexto, los problemas de mezclas de producto y de capacidad guardan estrecha relación con la elección del sitio de ubicación.

Proyecto

- Diagrama de flujo: Con el objetivo de visualizar los requerimientos de la planta a instalar.
- Costos de inversión: Principalmente aquellos relacionados con la maquinaria necesaria, obras civiles y capital de trabajo.
- Costos de operación: Asociados a los insumos, mano de obra, otros.

DESARROLLO

OPTIMIZACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

Dado arancelario, se requiere a continuación las importaciones totales correspondientes al año en curso y las estimaciones para los próximos años (Ver Anexo Nº 1).

**Tabla Nº 1: "Costos arancelarios totales año 2002
Detalle exportación desde Chile"**

| Origen Chile MUCS | Venta 2002 | <u>DESARROLLO</u> | | Proyección 2004 | Proyección 2005 |
|----------------------|---------------|--------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Guatemala | 304 | 48 (16%) | 52 (17%) | 65 (15%) | 65 (16%) |
| Honduras | 375 | 69 (18.5%) | 73 (19.5%) | 124 (16.5%) | 141 (16.5%) |
| El Salvador | 210 | 29 (14%) | 31 (14%) | 34 (14%) | 37 (14%) |
| Nicaragua | 271 | 41 (15%) | 40 (15%) | 42 (15%) | 42 (15%) |
| Costa Rica | 1.091 | 161 (15.6%) | 150 (13.7%) | 160 (11.3%) | 146 (8.3%) |
| Panamá | 305 | 50 (16%) | 53 (17%) | 55 (16%) | 60 (17%) |
| Rep. Dominicana | 2.500 | 373 (15%) | 602 (24%) | 767 (30%) | 882 (32%) |
| Total | 5.746 | 594 (10.3%) | 1.123 (19.5%) | 1.271 (21.9%) | 1.408 (24.3%) |

Para la estimación de los costos arancelarios 2004 y 2005 se consideró un tipo de arancel al comercio de 20% para el resto de la región.

Como parte de la implementación de las aranceles se está realizando un estudio de viabilidad para el establecimiento de un sistema de certificación de origen de mercancías, en el marco del TLC (Tratado de Libre Comercio) suscrito entre Costa Rica y Chile. Este tema se trata más adelante.

OPTIMIZACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

Como antecedente, se muestra a continuación las exportaciones totales correspondientes al año en curso y las estimaciones para los próximos años (Ver Anexo N° 1):

**Tabla N° 1: “Costos arancelarios totales año 2002.
Método exportación desde Chile”**

| Origen: Chile MUS\$ | Venta 2002 | Aranceles 2002 | Aranceles 2003 | Aranceles 2004 | Aranceles 2005 |
|------------------------|---------------|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Guatemala | 304 | 46 (15%) | 52 (15%) | 59 (15%) | 68 (15%) |
| Honduras | 575 | 95 (16,5%) | 108 (16,5%) | 124 (16,5%) | 141 (16,5%) |
| El Salvador | 210 | 29 (14%) | 32 (14%) | 34 (14%) | 37 (14%) |
| Nicaragua | 271 | 41 (15%) | 46 (15%) | 52 (15%) | 59 (15%) |
| Costa Rica | 1,091 | 151(13,8%) | 160(12,5%) | 169(11,3%) | 145(8,3%) |
| Panamá | 399 | 60 (15%) | 63 (15%) | 66 (15%) | 69 (15%) |
| Rep. Dominicana | 2,860 | 572 (20%) | 662 (20%) | 767 (20%) | 888 (20%) |
| Total | 5,711 | 993 (17,4%) | 1,123 (17,2%) | 1,271 (16,9%) | 1,408 (16,3%) |

Nota: La estimación de los montos arancelarios para años posteriores se hizo de acuerdo al crecimiento esperado del monto de la facturación.

Como vemos en la tabla anterior, los aranceles van aumentando su valor cada año pero disminuyendo porcentualmente con respecto a la facturación, solamente por el TLC (Tratado de Libre Comercio) ratificado entre Costa Rica y Chile. Este tema se tratará más adelante.

Acuerdos comerciales

En la siguiente tabla se muestran los acuerdos comerciales vigentes entre los países a estudiar:

Tabla N° 2: “Acuerdos comerciales firmados por los países del área”

| Acuerdo Comercial | Países |
|--|---|
| ALADI (asociación latinoamericana de integración) | Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela |
| Comunidad Andina | Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela |
| MERCOSUR (mercado común del sur) | Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay |
| MCCA (Mercado común Centroamericano) | Costa rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua |
| SIECA (secretaría permanente del tratado de integración económica centroamericana) (zona de libre comercio) | Honduras, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica |
| CARICOM (comunidad del caribe) | Antigua y Barbuda, Barbados, Guyana, Jamaica, Belice, Dominica, Granada, Montserrat, San Cristóbal y nevis, San Vicente y las Granadinas, Suriname, Trinidad y Tobago y Bahamas (este ultimo no del mercado común), otros |
| AEC (asociación de estados del caribe) | 25 países: caribe, Centroamérica, México y Colombia |
| G-3 (grupo de los tres) (zona de libre comercio con disminución de aranceles) | Venezuela, Colombia, México |
| GATT (acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio) | Nicaragua, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras |

Nota: Además existen negociaciones de tratados de libre comercio entre, por ejemplo, Costa Rica y Chile.

A continuación se muestra una tabla, la cual en la primera columna se encuentran los posibles orígenes y avanzando hacia la derecha, los posibles destinos.

Cabe recordar que actualmente se exporta todo desde Chile hacia los diferentes mercados.

Tabla N°3: “Acuerdos comerciales entre los países del área”.

| Desde / Hacia | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | Panamá | República Dominicana |
|---------------|------------|-------------|-----------|----------|-----------|--------|----------------------|
| Costa Rica | - | TLC | TLC | TLC | TLC | TLC | TLC |
| El Salvador | TLC | - | TLC | TLC | TLC | * | * |
| Guatemala | TLC | TLC | - | TLC | TLC | * | * |
| Honduras | TLC | TLC | TLC | - | TLC | * | * |
| Nicaragua | TLC | TLC | TLC | TLC | - | * | * |
| Panamá | TLC | * | * | * | * | - | |
| R. Dominicana | TLC | * | * | * | * | | - |

Leyenda: TLC: Tratado de Libre Comercio
 *: Acuerdo económico de alcance parcial

La situación comercial entre países del área está cambiando aceleradamente, ya sea por temas de comercio internacional o contingencias derivadas a la apertura del mercado mundial que brindan beneficios a países con intereses en abrir sus mercados. Resultado de esto último, es que se han firmado acuerdos comerciales y de cooperación entre los países del área (Centroamérica - Caribe). Por lo que la baja de impuestos arancelarios ha sido significativa. En la siguiente tabla se muestran los aranceles de importación que pagaría el producto terminado para los países incluidos en el estudio.

Con la información anterior; podemos determinar el monto del arancel que paga el producto terminado para las distintas combinaciones entre orígenes y destinos.

Tabla N° 4: “Aranceles de importación de producto terminado”

| Desde / Hacia | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | Panamá | República Dominicana | Total Aranceles |
|---------------|------------|-------------|-----------|----------|-----------|--------|----------------------|-----------------|
| Costa Rica | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| El Salvador | 0 | - | 0 | 0 | 0 | 10 | 0 | 40 |
| Guatemala | 0 | 0 | - | 0 | 0 | 10 | 0 | 40 |
| Honduras | 0 | 0 | 0 | - | 0 | 10 | 0 | 40 |
| Nicaragua | 0 | 0 | 0 | 0 | - | 10 | 0 | 40 |
| Panamá | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | 20 | 80 |
| R Dominicana | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 20 | - | 80 |

| Ventas anuales año en curso | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | Panamá | República Dominicana | Total |
|-----------------------------|------------|-------------|-----------|----------|-----------|--------|----------------------|-------|
| CIF (MUS\$) | 1,091 | 210 | 304 | 575 | 271 | 399 | 2,860 | 5,711 |

Fuente: SIECA, PROCHILE

Nota: Valores obtenidos de las ventas del año en curso.

Las primeras columnas corresponden a la suma del DAI (Derecho Arancelario de Importación) y la ley 6946 (valores en porcentaje); el total de aranceles está en MUS\$; valor obtenido sobre las ventas CIF.

Como vemos en la tabla N° 4, existe una similitud en el pago de aranceles entre los países de Centroamérica, con excepción de Panamá, que no posee un trato arancelario preferencial con República Dominicana; los países centroamericanos firmaron con República Dominicana un tratado de libre comercio. Este TLC entraría en vigencia en Octubre de este año y el tipo de producto estudiado en el análisis no está dentro de las excepciones al tratado. Eso sí, Costa Rica ha sido el único país que ha ratificado esta posición frente al tratado, teniendo como consecuencia que sea el único país que pague arancel 0.

Transporte producto terminado

Se estudiarán los costos de transporte para contenedores de 20' para transporte terrestre y contenedores de 40' para transporte marítimo, ya que la legislación para las carreteras en Centroamérica señala que el peso máximo permitido para contenedores no puede ser superior a las 25 toneladas, cifra que es superada si se comercializara el producto en contenedores de 40'.

A continuación se muestran los costos de transporte asociados al movimiento de producto terminado desde los posibles orígenes y destinos:

**Tabla N° 5: “Costo unitario de transporte terrestre y marítimo año 2002”
(US\$ / contenedor)**

| Desde / hacia | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | Panamá | República Dominicana | TOTAL (MUSS) |
|---------------|------------|-------------|-----------|----------|-----------|--------|----------------------|--------------|
| Costa Rica | - | 1,885 | 1,897 | 1,617 | 1,284 | 1,98 | 1,38 | 177,23 |
| El Salvador | 1,885 | - | 1,27 | 1,32 | 1,78 | 2,34 | 3,10 | 312,14 |
| Guatemala | 1,897 | 1,27 | - | 1,36 | 1,86 | 2,36 | 2,15 | 268,62 |
| Honduras | 1,617 | 1,32 | 1,36 | - | 1,35 | 2,28 | 2,45 | 242,48 |
| Nicaragua | 1,284 | 1,78 | 1,86 | 1,35 | - | 2,12 | 3,85 | 315,70 |
| Panamá | 1,98 | 2,34 | 2,36 | 2,28 | 2,12 | - | 1,44 | 275,20 |
| R. Dominicana | 1,375 | 3,10 | 2,15 | 2,45 | 3,85 | 1,44 | - | 233,84 |

| | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | Panamá | República Dominicana |
|-----------------|------------|-------------|-----------|----------|-----------|--------|----------------------|
| N° contenedores | 23 | 7 | 12 | 27 | 11 | 13 | 42 |

Fuente: Corporación CORMAR, Costa Rica
MAERSK
CSAV

Nota: Costos totales de transporte de bodega a bodega (todos los costos derivados del transporte están incluidos así como los costos de puerto y desaduanamiento). En la parte inferior de la tabla, el número corresponde al número de contenedores anuales (para transporte terrestre son de 20' y para transporte marítimo son de 40', en particular Rep. Dominicana)

En la tabla anterior vemos que Costa Rica representa el total menor con respecto a los costos de transporte de producto terminado; seguido por república Dominicana y Honduras respectivamente.

El transporte terrestre en Centroamérica es elevado (aunque las distancias son muy cortas) principalmente por motivos aduanales, seguros, costos por custodia de camiones (por ejemplo Nicaragua y El Salvador).

Insumos

El producto estudiado comprende una gran cantidad de insumos. Los insumos críticos en el proceso son el azúcar, el premix (base para la preparación del producto) y el complejo (envase trilaminado).

Para el caso del premix, que corresponde a la fórmula del producto, se enviará desde Chile, ya que la preparación es muy delicada y afecta de manera primordial el secreto del producto. El complejo también se enviará desde Chile en un comienzo.

Se realizó una estimación del costo del premix y de los demás insumos en algún país del área para incorporarlos en el estudio (igual para todos). Los costos asociados al premix se muestran más adelante.

La cantidad de azúcar requerida para satisfacer la demanda de producto es de aproximadamente 1200 toneladas anuales. A continuación se muestra una tabla con los precios locales de azúcar requerida. Cabe notar que en Centroamérica – Caribe, todos los países son productores de azúcar de caña, por lo que no es conveniente importar este insumo por las grandes barreras arancelarias proteccionistas que existen.

Tabla N° 6: “Precio del azúcar blanca refinada”

| | Guatemala | El Salvador | Honduras | Costa Rica | Nicaragua | Panamá | R. Dominicana |
|------------------|-----------|-------------|----------|------------|-----------|--------|---------------|
| MUS\$ / 1200 ton | 602 | 794 | 712 | 426 | 575 | 685 | 733 |

Fuente: SIECA y Liga de la Caña, Costa Rica

Podemos apreciar que Costa Rica es la que posee más bajos costos para este tipo de azúcar seguida por Nicaragua y Guatemala.

Con respecto a los otros insumos como ácido cítrico, premix, cajas, complejo, display, otros; estos se enviarán inicialmente desde Chile. Se consideró solamente en esta parte del análisis el transporte, ya que se estimaron los costos asociados a la producción de igual manera para todos los países.

Con los datos de estos costos, podemos apreciar en la siguiente tabla un resumen de los principales costos operacionales que se requerirán durante la operación:

Tabla N° 7: “Principales costos operacionales anuales (MUS\$ / año)”

| | <u>Aranceles</u> | <u>Transporte</u> | <u>Azúcar</u> | <u>TOTAL</u> |
|--------------|------------------|-------------------|---------------|--------------|
| Costa Rica | 0 | 177,23 | 426,30 | 603,5 |
| El Salvador | 40 | 312,14 | 794,32 | 1146,5 |
| Guatemala | 40 | 268,62 | 602,59 | 911,2 |
| Honduras | 40 | 242,48 | 712,15 | 994,6 |
| Nicaragua | 40 | 315,70 | 575,20 | 930,9 |
| Panamá | 80 | 275,20 | 684,76 | 1040,0 |
| R Dominicana | 80 | 233,84 | 733,02 | 1046,9 |

Como podemos apreciar, Costa Rica posee ventajas competitivas con respecto a sus similares centroamericanos, seguido por Guatemala y Nicaragua respectivamente. Una de las razones es la carencia de arancel pagado por exportación de productos terminados. Además, se suma el hecho del bajo precio del transporte.

Por lo que la elección del país por costos operacionales es Costa Rica.

A continuación se muestra una tabla con los demás costos operacionales:

Tabla N° 8: “Costos de producción de los demás insumos”

| COSTOS DE PRODUCCIÓN | kg. / caja | ton / año | US\$ / Caja |
|---|------------|-----------|-------------|
| Ácido Cítrico | 0,4 | 141,99 | 0,75 |
| Azúcar granulada | 3,5 | 1242,41 | 1,34 |
| Premix | 0,3 | 106,49 | 2,99 |
| Complejo | 0,4 | 141,99 | 2,24 |
| Caja 96X45 | 1 | | 0,21 |
| Display 12X45 | 8 | | 0,36 |
| Material en proceso (agua, gas y electricidad) | | | 0,03 |
| Otros insumos nacionales (tinta, cinta, bolsa, otros) | | | 0,17 |
| Mano de obra | | | 0,60 |
| TOTAL | | | 8,69 |

Fuente: Área producción

Arancel de Importación:

- Complejo: 10%
- Ácido Cítrico: 1%
- Premix: 10%

Nota: Los datos de esta tabla corresponden a estimaciones proporcionados por el área de producción de la compañía (valores de los insumos puestos en algún país del área).

GESTIÓN DEL PROYECTO

Riesgo país

En esta parte del análisis, se quiso ponderar de alguna manera la situación actual que enfrentan los mercados que estamos estudiando. Como todos sabemos, Centroamérica y el Caribe son mercados que poseen una débil historia financiera a lo largo de los años, ya sea por conflictos militares u otros.

Hoy en día el panorama ha cambiado, llegando a considerarse a estas economías como potenciales mercados emergentes. Por lo cual es importante conocer el rendimiento monetario de estas economías emergentes.

Uno de los índices más conocidos y utilizados por economistas en negocios internacionales corresponde a las “Calificaciones soberanas” emitidas por el banco de inversiones J.P. Morgan & Chase (EMBI+), en el cual se ponderan los títulos de deuda emitidos por cada país.

O sea, mide la “sobretasa” de los bonos con respecto a los bonos de referencia del tesoro de USA, ya que estos bonos americanos se consideran libres de riesgo.

Los índices se miden sólo en algunos países.

Para nuestro interés se encontraron los siguientes datos:

Tabla N° 9: “Calificaciones soberanas de América latina (Standard & Poors)”

| | Moneda Local | | | Moneda Extranjera | | | RANKING |
|---------------|--------------|-----------|-------------|-------------------|-----------|-------------|---------|
| | Largo Plazo | Tendencia | Corto Plazo | Largo Plazo | Tendencia | Corto Plazo | |
| Costa Rica | BB + | Positivo | B | BB | Positivo | B | 1 |
| R. Dominicana | B+ | Positivo | B | B + | Positivo | B | 2 |
| El Salvador | BB + | Estable | B | BB + | Estable | B | 4 |
| Panamá | BB + | Estable | | BB + | Estable | B | 3 |

Como se ve en la tabla anterior, Costa Rica lidera el ranking en Centroamérica y Caribe seguido por República Dominicana.

Además, es importante nombrar algunos de los índices de Libertad Económica que otorgan diversas instituciones como "The Heritage Foundation", "Cato Institute" y el "Fraser Institute".

A continuación se muestra la calificación que recibieron los países estudiados.

Tabla N° 10: "Índice de Libertad Económica"

| | Heritage Foundation | Cato Institute | Fraser Institute |
|-----------------|---------------------|----------------|------------------|
| El Salvador | 1,95 | 20 | 20 |
| Panamá | 2,55 | 29 | 29 |
| Costa Rica | 2,65 | 24 | 24 |
| Guatemala | 2,7 | 56 | 56 |
| Rep. Dominicana | 2,85 | 41 | 41 |
| Nicaragua | 3,45 | 34 | 34 |
| Honduras | 3,35 | 60 | 60 |

Para mayor explicación acerca del método de evaluación, ver Anexo N° 2.

Como podemos ver, Costa Rica es el que presenta el menor Riesgo País en el área de Centroamérica – Caribe y una libertad económica regular (en términos relativos del área) superado por El Salvador.

Esta situación de Costa Rica se explica por el hecho que el Gobierno Costarricense es centralizado, por ejemplo, existe una sola compañía de comunicaciones que aunque funciona bien, no llena todas las expectativas de los usuarios.

Maquila vs. producción

A continuación se muestra una tabla con los atributos que brindan ambos tipos de operación:

Tabla N° 11: “Atributos de los modos operacionales”

| MAQUILA | PRODUCCIÓN |
|---|-------------------------------------|
| Costos menores de instalación | No existe transferencia de Know How |
| Menor Complejidad | No existe relación con un socio |
| Menores costos administración | Mejor control de calidad |
| Menor riesgo | Control de la operación |
| Bajas contingencias laborales y tributarias | Flexibilidad cadena abastecimiento |
| Facilidad de salida del negocio | Menores costos directos producción |

En los países de Centro América, la relación entre el Proveedor y el Distribuidor o Productor, genera una relación comercial y contractual, que en situaciones de conflicto o término de operación, obliga al Proveedor a pagar indemnizaciones de relevancia.

Esto, unido a razones estratégicas de no entregar know - how, hacen que la producción en estos países se recomienda solamente a través de la instalación.

Economías de Escala

La noción básica de las economías de escala es que a medida que una planta crece e incrementa su volumen de producción, el costo promedio por unidad de producción se reduce. Esto se debe, en parte, a las disminuciones en costos operacionales y de capital, porque una pieza de equipo con el doble de la capacidad de otra pieza por lo general no cuesta el doble al ser adquirida o al ser puesta en operación. Las plantas también logran eficiencia cuando crecen lo suficiente para utilizar plenamente los recursos dedicados a tareas tales como manejo de materiales, equipos de computación y personal administrativo de apoyo.

En nuestro caso, produciendo en Chile y exportando, existen economías de escala importantes con respecto a la instalación en otro país, ya que la masa crítica de insumos comprados en Chile es muy superior a los requerimientos de esta planta.

Además, al instalarse con una nueva planta en Costa Rica, la planta local quedará con capacidad ociosa que tendrá que ser absorbida por algún mercado o en el peor caso, el costo financiero de esta sub utilización tendrá que ser absorbido por algún área de la Compañía.

Impuesto a las utilidades

Costa Rica posee dos sistemas de incentivos para la inversión orientada a la exportación: el régimen de Zona Franca y el de Perfeccionamiento Activo.

Si la empresa que se instala es exportadora y no va a ingresar a ninguno de los regímenes anteriormente citados, debe instalarse bajo el Régimen Normal.

A continuación se detallan los tres modos operacionales:

Régimen de Zonas Francas

Es el conjunto de incentivos y beneficios que el estado otorga a las empresas que realicen inversiones nuevas en el país, de acuerdo con lo estipulado en la Ley del Régimen de Zonas Francas, sus reformas y su reglamento (Ley N° 7210 y 7830)

Las Zonas Francas son por definición, zonas primarias de operaciones aduaneras y fiscales **extraterritoriales**. Son instalaciones designadas para la realización de operaciones económicas basadas en la importación de insumos y materias primas, la fabricación y el ensamble o bien, el marketing y comercialización de productos, así como el desarrollo de servicios para la exportación.

El régimen de Zona Franca se otorga solamente a aquellas empresas cuya inversión inicial mínima en activos fijos es de US\$ 150,000 o su equivalente en moneda local. En este caso, las empresas deberán ubicarse dentro de un parque industrial de zona franca. La inversión inicial en activos fijos deberá ser de US\$ 2 millones para poder acogerse al régimen e instalarse fuera de un parque industrial de zona franca.

En el anexo N°3 se pueden ver los incentivos de este sistema.

Régimen de Perfeccionamiento Activo

Es el régimen aduanero, regulado por la Ley General de Aduanas N° 7557 y el Reglamento de los Regímenes de Perfeccionamiento Activo y Devolutivo de Derechos, decreto Ejecutivo N° 26285.

Pueden calificar para este régimen, aquellas empresas exportadoras de mercancías que han sido sometidas en Costa Rica, a un proceso de transformación, reparación, reconstrucción, montaje, ensamblaje o incorporadas en aparatos de mayor complejidad tecnológica o funcional o utilizadas para otros fines análogos, para su posterior re exportación. Este régimen cuenta con dos modalidades:

Modalidad 100% Reexportación

A esta modalidad podrán acogerse aquellas empresas que reexporten la totalidad de su producción a terceros mercados. Las empresas que se acojan a esta modalidad no podrán vender sus productos en el mercado local ni en Centroamérica.

Modalidad reexportación y venta local

A esta modalidad podrán acogerse aquellas empresas que reexporten y vendan en el mercado local su producción, en los términos y condiciones autorizados previamente por COMEX (Ministerio de Comercio Exterior)

Esta modalidad permite que las empresas que deseen vender sus productos en el mercado local o en Centroamérica puedan gozar del Régimen para aquella producción que se reexportará.

Sin embargo, para no generar una competencia desleal, la producción vendida en el territorio nacional y de Centroamérica debe pagar impuestos arancelarios e internos correspondientes.

Los incentivos de este régimen se pueden ver en al Anexo N°3 .

Como hemos visto anteriormente, la instalación en el régimen de Zonas Francas no es factible, ya que al ser una zona extraterritorial, no aplica para la exención de aranceles en los tratados de libre comercio, ya que bajo la regulación de la OMC (Organización Mundial de Comercio), se deben eliminar todos los incentivos a las exportaciones para que no exista competencia desleal. En esta situación, tenemos el caso puntual de República Dominicana, que no reconoce a los productos manufacturados bajo el régimen de Zona Franca como originario de Costa Rica, por lo que no quedarían dentro del tratado de libre comercio que se está negociando entre estos países. Además, se suma al hecho que El Salvador y Guatemala tampoco reconocen productos provenientes de Zona Franca como costarricenses, lo que eliminaría la exención de aranceles que existe entre estos países

La operación tampoco puede estar bajo el régimen de Perfeccionamiento Activo modalidad 100% reexportación, ya que el mercado local sería abastecido desde esta planta. La segunda modalidad señala que el tamaño de la producción destinada al territorio nacional no debe ser superior al 15%, y en este caso, la venta local supera este valor (19%).

Como conclusión, se justifica la instalación bajo el Régimen Normal que es el propicio para llevar a cabo la operación comercial. Bajo este régimen existen los siguientes impuestos: sobre las utilidades, sobre las ventas, sobre la renta, sobre las remesas al exterior y sobre bienes inmuebles. Es cierto que el monto del impuesto a las utilidades es elevado. Este impuesto es un monto común en todos los países del área, por lo que no afectará la decisión de la elección del país

- Impuesto a las utilidades de las empresas: 30%
- Costo a las remesas de utilidades: 15%
- No existe tratado de doble tributación entre Costa Rica y Chile
- El costo de las imposiciones y cargas sociales es de aproximadamente un 45%
- Es posible acceder a impuestos más bajos, con préstamos con garantías.

Más información pueden ver en al Anexo N°3 .

Análisis competencia

En Costa Rica existen productos nacionales e importados. A continuación se muestra la siguiente lista de las empresas que producen y / o comercializan este producto , cuya referencia se basa en los productos disponibles en los principales supermercados y que son los siguientes:

Tabla N° 12: “Competencia Local y extranjera en Costa Rica”

| Empresa | Propiedad o Licencia | N° formatos envase | N° Sabores | Observaciones |
|--------------------------------------|--|---------------------------|-------------------|---|
| Alimentos Especiales S.A. | Kraft Foods Inc, de México | 4 (35, 375 y 625 gr.) | 9 | - Líder de mdo. - Prod. Nacional - Inicio de operaciones: año 2000 |
| Productos alimenticios Royal S.A. | Nabisco Inc., New Jersey | 1 (130 gr.) | 6 | - Adquirida el año 2001 por Alimentos especiales S.A. - Prod. Nacional |
| Golden S.A. | Nabisco Inc., New Jersey | 1 (100 gr.) | 1 | - Prod. Nacional - Adquirida el año 2001 por Alimentos especiales S.A. |
| Productos Alimenticios Imperial S.A. | Marca propia | 2 (127 y 650 gr.) | 5 | - Pertenece a la cadena de supermercados Hipermás - Prod. Nacional |
| Productos LIO S.A. | Café Rey S.A. | 2 (100 y 500 gr.) | 3 | - Prod. Nacional - Producto nuevo en el mdo. |
| Alimentos Naturales S.A. | Marca privada de CSU (Corporación de supermercados unidos) | 2 (90 gr.) | 3 | - Prod. Nacional |

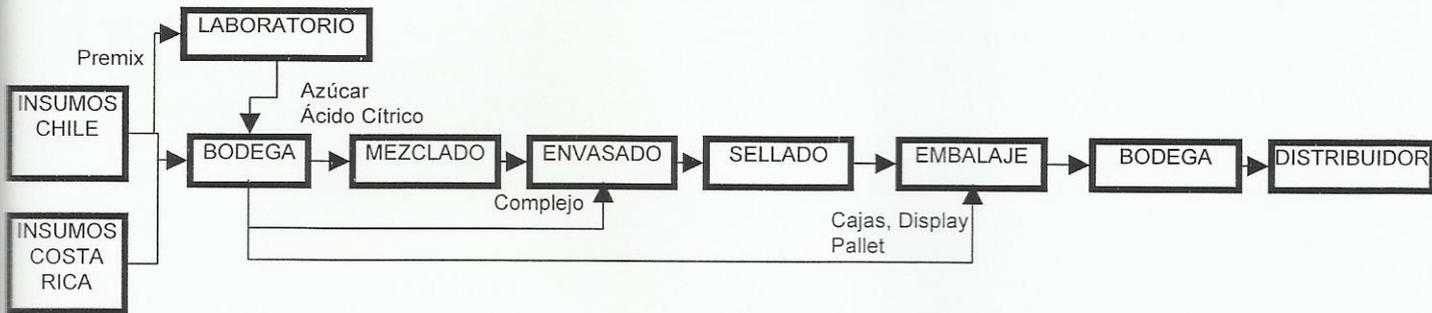
| Empresa | Propiedad o Licencia | Nº formatos envase | Nº Sabores | Observaciones |
|--|--------------------------|---------------------|------------|--|
| Alimentos Especiales S. A. | Kraft Foods Inc., México | 2 (11 y 6 gr.) | 8 | - Prod. Mexicana |
| Comercializadora de Productos Importados | Contrasa de Guatemala | 1 (10 gr.) | 4 | - Prod. Guatemalteca |
| CODISA S.A. | Industrias Unisola S.A. | 2 (40 y 680 gr.) | 2 | - Prod. Salvadoreña |
| Productos Alimenticios Incasa Ltda. | Sharp de Guatemala | 2 (40 y 80 gr.) | 3 | - Materia prima proveniente de Guatemala - Empacado en Costa Rica |
| N/D | Nova Foods S.A., Chile | 1 (45 gr.) | 5 | - Prod. Chilena |

PROYECTO

Diagrama de flujo

A continuación se muestra el diagrama de flujo del proceso productivo:

Figura N° 1:



Algunos insumos serán traídos desde Chile (Premix) y otros serán adquiridos en el mercado local (Azúcar, cajas, otros).

Algunos de estos insumos son llevados a la bodega de insumos y otros (insumos críticos) van a laboratorio para control de calidad.

Después de ser aprobada la mezcla en el laboratorio, se junta con el azúcar en la etapa de mezclado.

La mezcla es conducida mediante ductos a la etapa de envasado, en donde entra el insumo complejo (envase trilaminado), el cual se dobla y se sella en los costados mediante resistencias térmicas, dejando el borde superior con una abertura. Posteriormente, se sopla el envase y se deja caer la cantidad justa de producto dentro del envase, sellándose mediante una resistencia térmica el borde superior.

Costos de Inversión

Se consideró que la mejor opción para la operación sería arrendar un galpón que satisficiera las necesidades espaciales de nuestra planta.

El lugar idóneo sería en un recinto de Zona franca, ya que el Gobierno costarricense permite la operación para plantas procesadoras en estos recintos y operar bajo régimen normal. Existen muchos parques de Zona franca (ver Anexo N° 4) que prestan todas las comodidades para una planta de este tipo. En los costos de operación se verá el arriendo de estas instalaciones.

Por lo que los costos de inversión serían principalmente maquinarias necesarias para la etapa productiva.

La mejor opción propuesta son unas máquinas que están con capacidad ociosa en una de las plantas de la compañía. Son máquinas envasadoras, selladoras tipo Bossar. La capacidad de estas máquinas satisface las necesidades de producción de la planta:

- Capacidad máquina (3): 873.600 cajas / año.
- Demanda año 2005: 700.000 cajas / año.

Supuestos:

- Días laborales / año: 260
- 2 turnos diarios de 8 horas c / u.
- Tiempo set up y lavado máquinas / día: 2 horas.

En el caso de ocurrir un aumento inusitado de la demanda se puede satisfacer mediante la ampliación de un turno más de 8 horas o ampliar la jornada laboral semanal a 6 días.

La estimación del área de producción de la compañía es que incluyendo los costos de adquisición, transporte e instalación de estas máquinas envasadoras – selladoras, más la adquisición de dos mezcladoras, las cuales se encuentran en otra planta de la compañía, se necesitarían MUS\$ 400.

Cabe notar que están incluidos equipos computacionales básicos, telefonía, y otros que satisfagan las necesidades del personal.

Costos de operación

A continuación se detallan los costos / año involucrados en la operación de acuerdo a los volúmenes de producción proyectados.

Tabla N° 13: “Costos operacionales anuales (MUS\$)”

| | 2003 | 2004 | 2005 |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|
| PREMIX | 816 | 857 | 900 |
| ACIDO CÍTRICO | 209 | 220 | 231 |
| AZUCAR | 568 | 597 | 626 |
| COMPLEJO | 821 | 861 | 904 |
| MANO DE OBRA | 243 | 267 | 418 |
| DISPLAY, CAJAS Y OTROS | 264 | 291 | 321 |
| ARRIENDO | 85 | 94 | 103 |
| PAGO PRESTAMO | 144 | 138 | 127 |
| OTROS (5%) | 158 | 166 | 182 |
| Total Costos | 3,308 | 3,492 | 3,812 |

Supuestos:

- **Premix:** El costo incluye los impuestos de internación. Al ser enviado desde Chile, se consideró un aumento en el costo del 5% para los siguientes años con respecto al año anterior, además, se necesitarán 8 contenedores / año (US\$ 1.600 c / u) para ser despachados a Costa Rica.
- **Ácido cítrico:** Actualmente el ácido cítrico es importado en Chile. En Costa Rica también se importará, por lo que se consideró este costo igual al del régimen actual. Este costo incluye los impuestos de internación
- **Azúcar:** Se consideró un aumento del costo según proyección real de precios. Este insumo está regulado por el precio internacional del azúcar.
- **Complejo:** Al ser enviado desde Chile, se consideró un aumento del costo en un 5% bajo una proyección real de precios, además, se necesitarán 8 contenedores / año (US\$ 1.600 c / u) para ser despachados a Costa Rica. Se incluyen los impuestos de internación.

- **Mano de obra:** Aumento en base a una proyección real de precios y a posibles costos de salida al término del tercer año de operación.
- **Displays, cajas y otros:** Aumento del 5% según proyección real de precios.
- **Arriendo:** Este ítem incluye todos los costos operacionales que brinda el recinto de Zona Franca (electricidad, agua potable, otros).
- **Otros:** Corresponde al 5% de la suma de los demás costos para solventar cualquier imprevisto que arroje la puesta en marcha del proyecto.
- **Precio CIF:** Los costos asociados a transporte, aranceles , derechos de internación e IVA no se presentan en el cuadro anterior debido a que fueron considerados en el escalamiento de precios que se realizó para cada país para determinar el precio CIF.

El horizonte de tiempo considerado para la depreciación de maquinaria y equipos es de 3 años.

El VAN resultó un MU\$3 200, por lo que el proyecto se rentabilizó. Esta información se detalló en el análisis de sensibilidad que se realizó a continuación del cuadro que sigue a continuación en donde se detalla el flujo de fondos.

Los gastos de comercialización fueron incluidos bajo el ítem "Otros".

Los arrendos de alquileres fueron en miles de U\$3.

Flujo de Fondos

Con todos los datos expuestos anteriormente, podemos armar un flujo de fondos para un periodo de 3 años, que es el plazo ocupado para evaluar este proyecto.

Utilizaré el método del VAN (Valor actual neto) para calcular la rentabilidad del proyecto.

Se ocupó una tasa de interés del 15,14% para el cálculo del VAN. El método por el cual se llegó a este valor se puede ver en el Anexo N° 5.

Se consideró un impuesto a las utilidades de un 30% según datos expuestos en el anexo N° 3.

El horizonte de tiempo considerado para la depreciación de maquinaria y equipos es de 3 años.

El VAN resultó en MUS\$ 6.080, por lo que el proyecto es rentable. Esta afirmación se sustenta en el análisis de sensibilidad que se realizará a continuación del cuadro que sigue a continuación en donde se detalla el flujo de fondos.

Los gastos de comercialización fueron incluidos bajo el ítem "Otros".

Las unidades del siguiente cuadro están en miles de US\$.

Flujo de fondos Operación Costa Rica (MUS\$)

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS | | | |
| Costa Rica | 1,276 | 1,434 | 1,748 |
| Nicaragua | 308 | 349 | 395 |
| Guatemala | 347 | 395 | 452 |
| El Salvador | 228 | 246 | 267 |
| Panamá | 418 | 439 | 461 |
| Honduras | 657 | 749 | 855 |
| R. Dominicana | 3,312 | 3,805 | 4,440 |
| TOTAL INGRESOS | 6,546 | 7,507 | 8,618 |
| COSTOS | | | |
| Directos | | | |
| PREMIX | -816 | -857 | -900 |
| ACIDO CITRICO | -209 | -220 | -231 |
| AZUCAR | -568 | -597 | -626 |
| COMPLEJO | -821 | -861 | -904 |
| DISPLAY, CAJAS Y OTROS | -264 | -291 | -321 |
| Total Costos Directos | -2,678 | -2,826 | -2,982 |
| Margen de Contribución | 3,868 | 4,681 | 5,636 |
| Indirectos | | | |
| MANO DE OBRA | -243 | -267 | -418 |
| ARRIENDO | -85 | -94 | -103 |
| OTROS | -150 | -159 | -175 |
| Depreciación | -133 | -133 | -133 |
| Total Costos Indirectos | -612 | -654 | -829 |
| TOTAL COSTOS | -3,290 | -3,480 | -3,811 |
| UTILIDAD BRUTA | 3,256 | 4,027 | 4,807 |
| Impuestos (30%) | 977 | 1,208 | 1,442 |
| UTILIDAD NETA | 2,279 | 2,819 | 3,365 |
| Depreciación | 133 | 133 | 133 |
| Recuperación capital de trabajo | | | 1,440 |
| Valor libro Maquinaria | | | 80 |
| Inversión Maquinaria | -400 | | |
| Inversión en capital de trabajo | -1,003 | -252 | -185 |
| FLUJO NETO | 1,010 | 2,701 | 4,832 |
| VAN | 6,080 | | |
| Tasa de Interés | 15.14% | | |

Análisis de Sensibilidad

La idea de esta parte del estudio es visualizar el beneficio real que tendría para la compañía la instalación de una planta fuera del país.

Ya vimos que el proyecto en Costa Rica es rentable, pero ¿le conviene a la compañía realizar este proyecto?

En el cuadro que se muestra en la siguiente página, se ve que el proyecto evaluado en Chile tiene una mejor rentabilidad que el de Costa Rica con un VAN de MUS\$ 6.823.

Aunque los ingresos en Costa Rica son mayores que la operación en Chile (ver Tabla N° 14) en un 13%, los costos también son mayores (18%), con lo que se crea una diferencia de un 9% promedio entre las utilidades brutas de ambas situaciones.

La diferencia radica principalmente en los mayores costos asociados a la operación en el extranjero y al impuesto a la renta que existe en Costa Rica, que es el doble del chileno.

Cabe notar que esta última situación es muy común en los países estudiados y que, en este caso, Chile posee ventajas inalcanzables para los países centroamericanos.

Tabla N° 14: “Utilidad Bruta Costa Rica vs. Chile (MUS\$)”

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|-----------------------|-------|-------|-------|
| INGRESOS | | | |
| Costa Rica | 6,546 | 7,507 | 8,618 |
| Chile | 5,803 | 6,667 | 7,668 |
| | 13% | 13% | 12% |
| COSTOS | | | |
| Costa Rica | 3,290 | 3,480 | 3,811 |
| Chile | 2,848 | 2,990 | 3,139 |
| | 16% | 16% | 21% |
| utilidad bruta | | | |
| Costa Rica | 3,256 | 4,027 | 4,807 |
| Chile | 2,955 | 3,677 | 4,529 |

Flujo de fondos Operación Actual exportaciones desde Chile
(MUS\$)

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS | | | |
| Costa Rica | 1,151 | 1,362 | 1,615 |
| Nicaragua | 246 | 278 | 315 |
| Guatemala | 318 | 364 | 415 |
| El Salvador | 204 | 220 | 240 |
| Panamá | 413 | 434 | 452 |
| Honduras | 577 | 659 | 751 |
| R. Dominicana | 2,894 | 3,350 | 3,879 |
| TOTAL INGRESOS | 5,803 | 6,667 | 7,668 |
| COSTOS | | | |
| Directos | | | |
| PREMIX | -728 | -765 | -803 |
| ACIDO CITRICO | -209 | -220 | -231 |
| AZUCAR | -569 | -597 | -626 |
| COMPLEJO | -724 | -760 | -798 |
| DISPLAY, CAJAS Y OTROS | -251 | -264 | -277 |
| Total Costos Directos | -2,482 | -2,605 | -2,735 |
| Margen de Contribución | 3,322 | 4,062 | 4,933 |
| Indirectos | | | |
| MANO DE OBRA | -231 | -242 | -255 |
| OTROS | -136 | -142 | -149 |
| Depreciación | | | |
| Total Costos Indirectos | -367 | -385 | -404 |
| TOTAL COSTOS | -2,848 | -2,990 | -3,139 |
| UTILIDAD BRUTA | 2,955 | 3,677 | 4,529 |
| Impuestos (15%) | 443 | 552 | 679 |
| UTILIDAD NETA | 2,512 | 3,126 | 3,849 |
| Depreciación | | | |
| Recuperación capital de trabajo | | | 1,440 |
| Valor libro Maquinaria | | | |
| Inversión Maquinaria | | | |
| Inversión en capital de trabajo | -1,003 | -252 | -185 |
| FLUJO NETO | 1,509 | 2,874 | 5,104 |
| VAN | 6,823 | | |
| Tasa de Interés | 15.14% | | |

CONCLUSIONES

Hemos apreciado la cantidad de factores que influyen en la toma de decisiones vinculadas al traslado de faenas productivas fuera del país.

Hay diversos modos de mejorar las utilidades de una empresa; uno de ellos son los costos operacionales, ya que son aquellos costos que nos permiten obtener una mejor rentabilidad del negocio. Uno de estos costos operacionales son los aranceles de internación que pagan los productos exportados desde Chile a otros países.

Una manera de evitar el pago de estos costos es instalarse en una región que tenga convenios comerciales entre países con intercambio de bienes. Este estudio abarca la zona central de nuestro continente, en el cual existen negociaciones de tratados de cooperación económica y tratados de libre comercio, que son aquellos tratados en que existen tratos preferenciales para los países que han suscrito estos acuerdos, de manera que poseen un trato preferencial con respecto al pago de aranceles. Los aranceles (dependiendo de las partidas) pueden ser de un 0% hasta aranceles inferiores a los que pagaría cualquier otro país. Además, existe la lista de degravación, en la cual los aranceles van disminuyendo porcentualmente año tras año hasta llegar a 0%.

Sin embargo estos países, como en muchas otras regiones del mundo, poseen industrias protegidas, en las que la importación de mercancías pagan sobretasas muy elevadas. Para nuestro caso, al ser los países centroamericanos productores de azúcar, existen barreras económicas elevadísimas que en algunos casos llega al 48%.

En el caso de nuestro producto, tenemos una situación bastante favorable, ya que la mayoría de los países posee tratados de libre comercio entre sí, que están en trámite o en la lista de revisión de las partidas arancelarias. O sea, en el mediano plazo, los aranceles de importación llegarán a 0%.

En esta parte del estudio, la mejor opción la tuvo Costa Rica, debido dos factores: Arancel 0% con República Dominicana y arancel 0% con Panamá.

Otro factor estudiado fue el transporte del producto terminado. Al igual que en el punto anterior, Costa Rica también obtuvo los menores costos de transporte, debido a que posee el puerto más grande del área (Puerto Limón en el Atlántico), lo que trae como consecuencia un mayor tráfico de carga.

La mayoría de las navieras de la zona trabaja hacia el Caribe a través de Puerto Limón, lo que significa ventajas competitivas para este puerto y para Costa Rica.

El transporte terrestre en Centroamérica es costoso debido a factores que entorpecen el libre tránsito de mercancías que llevan a la contratación de seguros adicionales para resguardar la carga.

Para finalizar la elección del país bajo costos operacionales, consideré el precio del azúcar, ya que los volúmenes de compra son bastante elevados. Una vez más, Costa Rica obtuvo los menores costos, ya que aunque el precio del azúcar se regula internacionalmente, el sistema operacional que existe en este país con respecto a la recolección de la caña de azúcar y los procesos posteriores tales como refinado y distribución por ejemplo, hacen que el precio final sea mucho más conveniente que en otros países.

A medida que se adentra en el estudio van apareciendo debilidades y fortalezas de los países que son difíciles de cuantificar; es por eso que otro tema relevante y no menos importante que consideré es la calificación que se realiza para medir el riesgo país y la libertad económica de los países.

Aunque es cierto que en muchos países no se mide el riesgo país por su baja masa crítica de la economía local, es importante ratificar "sensiblemente" la elección del país.

La decisión de preferir la instalación en vez de encargar la maquila se debe principalmente al no traspasar el know how por razones estratégicas. Eso sí, este tipo de instalaciones traen como consecuencia que en un eventual cierre de operaciones, los costos de salida sean elevados por las fuertes leyes laborales que existen en Costa Rica.

En este país, se recomienda la instalación bajo el régimen normal de operación, o sea, sin incentivos tributarios, ya que el funcionamiento de las zonas francas en el mundo se verá restringida en el año 2003, en donde la OMC (Organización Mundial del Comercio) anunció que para ese año se acabará con los incentivos especiales (por ejemplo a la inversión extranjera), de manera que el comercio internacional sea más competitivo bajo el alero de los tratados de libre comercio.

Además, existen ciertos detalles que complican un poco el comercio entre los países del área: por ejemplo, en el TLC firmado entre Costa Rica y República Dominicana, se expresa puntualmente que República Dominicana no reconoce como productos costarricenses a dichos productos manufacturados en zona franca costarricense, o por otro lado, existen algunos problemas entre Guatemala y Nicaragua con Costa Rica por este mismo motivo de la extraterritorialidad de las zonas francas. Como anécdota, hoy en día no existe un TLC entre Costa Rica y Panamá, pero los productos se transan sin problemas entre ambos países con notables ventajas arancelarias.

La confirmación de los puntos vistos anteriormente puede ratificarse con un simple ejercicio: estudiar las actividades de la competencia o de empresas del rubro alimenticio o de empresas multinacionales con faenas productivas en el área: En Costa Rica se han instalado empresas mundialmente reconocidas como es el caso de Intel (microprocesadores), Gerber (Alimentos), Procter & Gamble (Alimentos y artículos de limpieza y aseo personal), Nabisco (Galletas y snacks) y Kraft (Alimentos). Todos ellos instalados en dependencias de parques de zonas francas pero operando bajo el régimen normal.

A fin de cuentas, por muchas razones estas empresas han elegido a este país que es el que brinda mejores servicios para las empresas foráneas que desean iniciar este tipo de operaciones.

Aunque los números dicen que el proyecto es rentable, vale la pena señalar que es un proyecto de un elevado riesgo por el escenario político – económico que se vive en la zona y en el mundo entero.

Realizando la comparación entre la operación actual y la futura, resulta más conveniente la operación actual que permite obtener un mayor valor actual de los flujos de fondos para el horizonte de tiempo contemplado, por lo que la decisión es la de continuar bajo el sistema actual de exportación desde Chile.

Sin embargo, es interesante debatir acerca de la decisión estratégica que implicaría instalarse en los mercados en donde se poseen faenas productivas.

Estando más cerca de los clientes y de los consumidores finales brinda ventajas estratégicas importantes desde el punto de vista del desarrollo del negocio, lo que se puede traducir en un plan de actividades promocionales más directo que beneficie a las ventas y por ende a la facturación y al valor de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- **“Microeconomía, teoría y Aplicaciones”** Quinta Edición. Jack Hirshleifer, Amihai Glazer
- Ministerio de Relaciones Exteriores Embajada de El Salvador
- **“Administración de Producción y Operaciones”**, Octava Edición. Chase Aquilano Jacobs.
- Secretaria de Integración Centroamericana
www.sieca.org
- Organización Mundial del Comercio
- Fondo Monetario Internacional
- **“Doing Bussines”**, Price Waterhouse Cooper
- **“The Economist Intelligence Unit”** Magazine
www.economist.com
- Prochile
www.prochile.cl
- Banco Central de Chile
www.bcentral.cl
- **“Estudios estadísticos y prospectivos: Proyecciones latinoamericanas 2000 - 2001”** Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL)
- **“Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2000”**; Publicación de las Naciones Unidas
- Cato institute
www.cato.org
- **Wall Street Journal**
- Coalición Costarricense de iniciativas de Desarrollo
www.cinde.or.cr

- Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica
www.procomer.com
- **“Pulso Latinoamericano”**, edición de Abril de 2001; Grupo de Diarios América
- Departamento de Relaciones Comerciales de la Embajada de El Salvador
- “Standard & Poor’s”: “Sovereign Rating List”;
<http://www.standardpoor.com/>
- “Heritage Foundation”: **“Latin America and the Caribbean Index of Economic Freedom 2001”**;
<http://www.heritage.org>
- **“América economía magazine”**; Edición del 22 de Marzo de 2001
- Michael E. Porter, **“The Competitive Advantage of Nations”**, Harvard Business Review, marzo – abril de 1990, pp. 73 – 93.
- **“Estrategias para el liderazgo competitivo”**, Arnoldo Hax - Nicolás Majluf
- **“Percepción General: El MPAC: Una Alternativa para las economías Latinoamericanas”**
<http://www.incae.ac.cr>
- **“Damoradan and Valuation”**, Aswath Damoradan
- **“Multinational Financial Management”**; Fifth edition, Alan C. Shapiro
- **“Principios de Finanzas Corporativas”**; Quinta edición,
Richard A. Brealey Stewart C. Myers
- **“Preparación y Evaluación de Proyectos”**; Cuarta edición,
Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain

ANEXO N° 1

Proyección de ventas físicas y valoradas

Durante este año se espera facturar la suma de 34,663,571 en dólares métricos.

Esta cifra es resultado de la cantidad física de cajas a exportar. Cabe señalar que un cajón contiene 50 unidades de producto.

A continuación se muestran las exportaciones proyectadas para el año en curso y los años siguientes:

Tabla N° 1: "Exportaciones físicas proyectadas (miles de cajas)"

| | <u>ANEXOS</u> | | | |
|---------------|----------------------|------------|------------|------------|
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Costa Rica | 137 | 137 | 137 | 137 |
| Nicaragua | 26 | 30 | 34 | 38 |
| Guatemala | 29 | 33 | 37 | 41 |
| El Salvador | 17 | 18 | 20 | 21 |
| Panamá | 30 | 32 | 33 | 35 |
| Honduras | 64 | 73 | 80 | 85 |
| R. Dominicana | 107 | 129 | 150 | 166 |
| Total | 453 | 531 | 600 | 693 |

La formulación para años posteriores se calcula considerando los siguientes factores:

- a. Crecimiento que está teniendo la categoría en estos mercados.
- b. Aumento de la participación de mercado de este producto.
- c. Devaluación de las monedas.

Debido a estos factores que afectan la facturación y surtido al resto del mundo, el entorno político socio-económico que atraviesan países, se proyectaron las siguientes supuestas:

- a. Aumento de la venta física total en un 14% anual.
- b. El precio CIF se mantendrá en constante.

ANEXO N° 1

Proyección de ventas físicas y valoradas

Durante este año se espera facturar la suma de MUS\$ 5.711 en estos mercados.

Esta cifra es resultado de la cantidad física de cajas a exportar. Cabe señalar que una caja contiene 96 sobres de producto.

A continuación se muestran las exportaciones proyectadas para el año en curso y los años siguientes:

Tabla N° 1: “Exportaciones físicas proyectadas (miles de cajas)”

| | <u>2002</u> | <u>2003</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Costa Rica | 100 | 117 | 137 | 160 |
| Nicaragua | 26 | 30 | 34 | 38 |
| Guatemala | 29 | 33 | 37 | 43 |
| El Salvador | 17 | 18 | 20 | 21 |
| Panamá | 30 | 32 | 33 | 35 |
| Honduras | 64 | 73 | 83 | 95 |
| R. Dominicana | 197 | 229 | 265 | 306 |
| Total | 463 | 531 | 609 | 699 |

La facturación para años posteriores se calculó considerando los siguientes factores:

- Crecimiento que está teniendo la categoría en estos mercados.
- Aumento de la participación de mercado de este producto.
- Devaluación de las monedas

Debido a estos factores que afectan la facturación y sumado al hecho de la incertidumbre político socio – económica que sufren estos países, se consideraron los siguientes supuestos:

- Aumento de la venta física total en un 14% anual.
- El precio CIF se consideró sin cambios.

Por lo que la facturación queda como sigue:

Tabla N° 2: “Exportaciones valoradas proyectadas (MUS\$)”

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Costa Rica | 1,091 | 1,276 | 1,494 | 1,748 |
| Nicaragua | 271 | 308 | 348 | 395 |
| Guatemala | 304 | 347 | 396 | 452 |
| El Salvador | 210 | 228 | 246 | 267 |
| Panamá | 399 | 418 | 439 | 461 |
| Honduras | 575 | 657 | 749 | 855 |
| R. Dominicana | 2,860 | 3,312 | 3,835 | 4,440 |
| Total | 5,711 | 6,545 | 7,508 | 8,618 |

ANEXO N° 2

Método de evaluación del Riesgo País y del Índice de Libertad Económica

Uno de los índices más conocidos y utilizados por economistas en negocios internacionales corresponde a las "Calificaciones soberanas" emitidas por el banco de inversiones J.P. Morgan & Chase (EMBI+), en el cual se ponderan los títulos de deuda emitidos por cada país.

O sea, mide la "sobretasa" de los bonos con respecto a los bonos de referencia del tesoro de USA, ya que estos bonos americanos se consideran libres de riesgo.

Además, existen diversos organismos, algunos sin fines de lucro, que buscan ayudar a entidades económicas mediante la publicación de estudios que miden la libertad económica de los países. La libertad económica se define como *la ausencia de coerción o restricción gubernamental sobre la producción, la distribución o el consumo de bienes y servicios más allá de lo necesario para que los ciudadanos protejan y mantengan la libertad en sí misma.*

CALIFICACIONES INTERNACIONALES

Definiciones de Standard & Poor's

Standard & Poor's es la calificadora de títulos de deuda líder en el mundo. Nuestra labor consiste en proporcionar calificaciones exactas y consistentes a la amplia gama de emisores que quieren acceder a los mercados de capitales nacionales e internacionales. Con una red de oficinas y analistas extendida por el mundo, S&P se halla en la mejor situación para satisfacer la necesidad creciente de establecer comparaciones en cuanto a la calidad de crédito en los diferentes países.

La gama de instrumentos disponibles en el mercado internacional de capitales se ha disparado en los últimos años. En consecuencia, S&P ha ampliado su gama de servicios de calificaciones. Actualmente, realizamos calificaciones que cubren las áreas siguientes:

- Deuda de largo plazo
- Deuda de corto plazo
- Acciones preferentes
- Certificados de depósito
- Sociedades de inversión en el mercado monetario
- Sociedades de inversión en renta fija
- Capacidad de pago de siniestros por parte de compañías de seguros

La calificación de renta fija de Standard & Poor's es una opinión sobre la solvencia de un deudor con respecto de una obligación específica. Dicha opinión puede tomar en cuenta a deudores tales como garantes o aseguradores.

La calificación de deuda no constituye una recomendación de compra, venta o mantenimiento de valores, por cuanto no hace referencia al precio de mercado o a su conveniencia para un inversionista determinado.

Las calificaciones se basan en informaciones actualizadas suministradas por el emisor, o bien obtenidas por S&P de otras fuentes que ésta considere dignas de crédito. S&P no lleva a cabo auditoría alguna en relación con una calificación pudiendo, en ocasiones, basarse en información financiera no auditada. Las calificaciones se hallan sujetas a variación, suspensión o eliminación como resultado de cambios en, falta de dicha información ó basadas en otras circunstancias.

Las calificaciones se basan en una escala de categorías que contempla las siguientes consideraciones:

1. Probabilidad de impago - capacidad y voluntad del deudor en cuanto al pago puntual de intereses y principal, de acuerdo con los términos de la obligación;
2. Naturaleza, condiciones y características de la obligación;
3. Protección que ofrece y posición relativa de la obligación frente a un caso de quiebra, reorganización u otras circunstancias de acuerdo a la legislación sobre quiebras y demás leyes sobre los derechos de los acreedores.

Definiciones de Calificaciones de Largo Plazo

Categorías con grado de inversión

AAA La deuda calificada con "AAA", posee el grado más alto de la escala de calificaciones asignadas por Standard & Poor's. La capacidad de pago de intereses y principal es extremadamente fuerte.

AA La deuda calificada con "AA" posee una capacidad muy fuerte de pago de intereses y principal, difiriendo sólo en un pequeño grado de las emisiones con la máxima calificación.

A La deuda con calificación "A" posee una gran capacidad de pago de intereses y principal, aunque es algo más susceptible a los efectos de los cambios circunstanciales y condiciones económicas adversas que la deuda de las categorías superiores.

BBB La deuda con calificación de "BBB" se considera dotada de capacidad adecuada de pago de intereses y principal. A pesar de que normalmente presenta parámetros de protección adecuados, condiciones económicas adversas o cambios circunstanciales pueden debilitar su capacidad de pago de intereses y principal en comparación con la deuda situada en categorías superiores.

Categorías sin grado de inversión

La deuda con calificaciones "BB", "B", "CCC", "CC" y "C" se considera provista de características predominantemente especulativas en lo que se refiere a la capacidad de pago de intereses y principal.

"BB" indica el menor grado de especulación, y "C" el mayor. Aunque dicha deuda tenga normalmente algunas características de calidad y protección, éstas se ven contrarrestadas por incertidumbres de importancia o vulnerabilidad considerable ante condiciones adversas.

BB La deuda con calificación "BB" posee menos posibilidades de incumplimiento a corto plazo que otras emisiones especulativas. Sin embargo, debe hacer frente a incertidumbres significativas o a condiciones comerciales, financieras o económicas adversas que podrían conllevar una capacidad insuficiente de pago puntual de intereses y principal. La categoría de calificación "BB" se utiliza también para deuda subordinada a una deuda "senior" a la cual se le ha asignado una calificación expresa ó implícita de BBB-

B La deuda calificada con "B" posee un mayor riesgo de incumplimiento, pero tiene actualmente capacidad de pago de intereses y principal. Condiciones comerciales, financieras o económicas adversas probablemente perjudicarían la capacidad o voluntad de pago de intereses y principal. La categoría de calificación "B" se utiliza también para deuda subordinada a una deuda "senior" a la que se le ha asignado una calificación expresa ó implícita "BB" o "BB-".

CCC La deuda calificada con "CCC" tiene ya una posibilidad identificada de impago, y depende de condiciones comerciales, financieras y económicas favorables para satisfacer de forma puntual el pago de intereses y principal. En caso de condiciones comerciales, financieras o económicas adversas es probable que no tenga capacidad de pago de intereses y principal. La categoría de calificación "CCC" se aplica también a deudas subordinadas a una deuda "senior" a la que se le ha asignado una calificación expresa ó implícita de "B" o "B-".

CC La calificación "CC" típicamente se aplica a deuda subordinada a una deuda "senior" a la que se le ha asignado una calificación "CCC" de forma expresa o implícita.

C La calificación "C" se aplica normalmente a deuda subordinada a una deuda "senior" a la que se le ha asignado una calificación de deuda "CCC-" de forma expresa o implícita. La calificación "C" puede utilizarse para designar aquellas situaciones en las que se ha solicitado o iniciado un proceso de quiebra, pero que se mantiene en los servicios de pagos de intereses de la deuda.

C1 Se reserva para "Bonos de Ingreso" sobre los cuales no se han pagado los intereses.

D La calificación de deuda "D" se halla en situación de impago. La categoría de calificación "D" se utiliza cuando el pago de intereses y principal no se han realizado puntualmente, aún cuando el período de gracia correspondiente no haya expirado, a menos que S&P crea que dichos pagos se satisfecerán dentro de dicho período de gracia. La calificación "D" se aplica también en caso de declaración de quiebra, si peligran los pagos del servicio de deuda.

Más (+) o menos (-):

Las calificaciones comprendidas entre las categorías "AA" y "CCC" podrán modificarse mediante la adición de un signo positivo o negativo que indica su posición relativa dentro de las principales categorías de calificación.

p La letra "p" indica que la calificación es provisional. Una calificación provisional presupone la exitosa conclusión de un proyecto que está siendo financiado con la emisión de la deuda calificada. También indica que el pago del servicio de la deuda, incluido el principal, depende en gran parte, si no es que en su totalidad, de la exitosa y oportuna terminación del proyecto. Esta calificación que como se ha mencionado se refiere a la calidad crediticia de una emisión, como si el proyecto se hubiere concluido con éxito, no hace referencia o comentario alguno sobre la posibilidad o riesgo de impago con motivo de que el proyecto fracase en su terminación, por lo tanto el inversionista deberá evaluar y ejercer su propio juicio respecto a la probabilidad y riesgo que exista de que el proyecto no se concluya de la manera prevista.

* La vigencia de la calificación depende de que S&P reciba un contrato debidamente firmado o la documentación que conforme inversiones efectuadas o flujos de caja.

r La letra "r" se añade a una calificación para resaltar el hecho de que en cierto tipo de emisiones híbridas, derivados, etc., S&P considera que pudiera existir una gran volatilidad o variabilidad en los retornos esperados, debido a riesgos no crediticios. Ejemplos de estas obligaciones podrían ser: emisiones de deuda en donde el pago de intereses o principal se encuentren indizados a acciones, bienes o divisas, algunos tipos de swaps u opciones, cuando solamente el interés o el principal tengan garantía hipotecaria. El hecho de que no se añada el símbolo "r" a una calificación, no significa que la emisión correspondiente esté totalmente exenta de alguna volatilidad ó variabilidad en su retorno total.

N.R. Significa que no ha sido calificada.

Las emisiones colocadas fuera del territorio de los Estados Unidos de América, se califican con los mismos criterios y metodología aplicados para las emisiones domésticas. La calificación mide la calidad crediticia del emisor sin tomar en cuenta el riesgo cambiario, transferibilidad de recursos o cualquier otra circunstancia que se le relacione.

Normas de calidad de inversiones en obligaciones:

Standard & Poor's

A Division of The McGraw-Hill Companies



De acuerdo con las normas actuales sobre banca comercial del "Comptroller of the Currency", las obligaciones calificadas con las cuatro categorías máximas ("AAA", "AA", "A", "BBB", conocidas normalmente como calificaciones de "categoría de inversión") se consideran normalmente como adecuadas para la inversión bancaria. Además, la legislación de diversos Estados que rigen las inversiones legales impone ciertas calificaciones u otras normas para obligaciones adecuadas para inversión por parte de las cajas de ahorro, instituciones fiduciarias, compañías de seguros y fiduciarios en general.

Definición de Tendencia de la Calificación

La tendencia de calificación de Standard & Poor's evalúa la posible dirección que puede tomar a mediano y largo plazo la calificación de deuda a largo plazo de un emisor. Para determinar una tendencia de calificación se toman en cuenta cambios en el entorno económico y en las condiciones fundamentales del negocio. Una tendencia no es necesariamente un precursor de un cambio de calificación o de una acción futura en relación con el Listado de Credit Watch

Positiva Indica que la calificación pudiera subir.

Negativa Significa que la calificación pudiera bajar.

Estable Indica que no se visualizan posibles cambios.

Definiciones de Calificación de Papel Comercial

Una calificación de Standard & Poor's para papel comercial es una opinión actual de la probabilidad de que se realice puntualmente el pago de una deuda con un vencimiento original no superior a 360 días.

Las calificaciones se clasifican en varias categorías, que van desde "A-1" que es la máxima a "D" que es la mínima. Estas categorías son las siguientes:

A-1 Esta categoría máxima indica que el grado de seguridad acerca del pago puntual es fuerte. Aquellas emisiones consideradas provistas de características de seguridad extremadamente altas se designan con la adición de un signo positivo (+).

A-2 La capacidad de pago puntual por parte de las emisiones con esta designación es satisfactoria. Sin embargo, el grado relativo de seguridad no es tan alto como en las emisiones designadas "A-1".

A-3 Las emisiones con esta designación poseen una capacidad adecuada de pago puntual. Sin embargo, son más vulnerables a los efectos adversos de cambios en las circunstancias que las obligaciones con calificaciones superiores.

B Las emisiones con calificación "B" se consideran con una capacidad especulativa de pago puntual.

C Esta calificación se asigna a obligaciones de deuda a corto plazo con una capacidad de pago dudosa.

D La deuda calificada "D" se encuentra en situación de impago. La categoría de calificación "D" se utiliza cuando los pagos de intereses o de principal no se han realizado puntualmente, aunque el período de gracia correspondiente no haya expirado, a menos que S&P crea que dichos pagos se realizarán dentro de dicho período de gracia.



Primero, mercados abiertos

por Mary Anastasia O'Grady

El verano pasado, unos días después de que las elecciones en Méjico expulsaran del poder al Partido Revolucionario Institucional (PRI) luego de 71 años de gobierno ininterrumpido, un incrédulo amigo mejicano me escribió desde la capital: "Fue una gran fiesta en la ciudad y esperamos ilusionados el futuro próximo con esperanza y curiosidad, deseosos de participar y de informarnos acerca de los cambios venideros".

Las palabras de mi amigo describían el espíritu presente en todo Méjico la noche de las elecciones a medida que se cerraban los comicios y que las encuestas de boca de urna mostraban que Vicente Fox del Partido de Acción Nacional (PAN) había vencido al candidato del PRI Francisco Labastida. En esa gran celebración del pueblo mejicano, la palabra clave era "asombro", porque las elecciones fueron justas y porque la oposición triunfó después de siete décadas de gobierno del PRI.

Antes del 2 de julio de 2000, las iniciales PRI eran sinónimo de un aparato partidario omnipotente que se creía indestructible e inamovible. La mayoría de los mejicanos veía a la legendaria fusión entre el partido y el gobierno como un poder al que nadie, y menos aún el temperamental disidente Vicente Fox, podía desafiar y salir victorioso. Pero así lo hizo y demostró que la democracia en Méjico está en pleno cambio. Esta nueva democracia puede ser frágil y la agenda de reformas de Vicente Fox es extensa, pero la tendencia es inequívoca. Como advirtiera Luis Rubio, direc-

tor del Centro para la Investigación y el Desarrollo de la Ciudad de Méjico, "Una victoria de la oposición hará posible que surja el estado de derecho".

Ésa es una posibilidad que no existía bajo el dominio de un solo partido.

GRACIAS AL NAFTA

Un examen minucioso de la evolución democrática de Méjico puede tardar años, pero una cosa ya está clara: la sorpresa que caracterizó a la reacción de la mayoría de los observadores de la derrota del PRI, tanto dentro como fuera de Méjico, se debió en gran parte a la incapacidad de apreciar el grado del daño infligido por el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA) de 1994 al aparato partidario del PRI. Desde un punto de vista político, el mundo aclamó la transición democrática mejicana, pero no le dio el crédito suficiente al papel que el libre comercio jugó en el resultado.

En realidad, el efecto más importante del NAFTA sobre Méjico no fue la mayor posibilidad de elegir para los consumidores o un mercado más extenso para los productores (aunque estos han sido importantes), sino más bien un cambio en la propiedad y el control de la economía política. En verdad, fue el NAFTA quien trajo a Vicente Fox al poder ya que debilitó el control del PRI.

Éste es sólo un ejemplo tomado de los apuntes de un periodista: En febrero de 1999, entrevisté a

Eugenio Clariond, presidente del conglomerado mejicano Grupo IMSA, con base en Monterrey. Clariond me dijo que el NAFTA había convertido a su empresa en una organización multinacional (importadora y exportadora) que se vería beneficiada por una economía dolarizada. Esto significaba una desviación radical de la retórica devaluacionista de la elite de Monterrey sólo unos pocos años atrás. Y demostró cómo el NAFTA debilitó el viejo modelo estatista y, por lo tanto, el control casi monopólico del PRI en el país.

Desde un punto de vista político, el mundo aclamó la transición democrática mejicana, pero no le dio el crédito suficiente a la función que el libre comercio jugó en el resultado. En verdad, fue el NAFTA quien trajo a Vicente Fox al poder ya que debilitó el control del PRI.

El reconocimiento de la conexión entre la apertura de Méjico al comercio y sus logros en derechos políticos y económicos resulta clave para comprender qué está sucediendo en el resto de América Latina, donde (con la excepción de Chile) la modernización económica se demora.

Junto con la estabilidad de precios, la mayor prioridad en cuanto a reformas para la región debería ser la liberalización del comercio. La competencia engendrada por el libre comercio no sólo brinda beneficios directos en cuanto a productividad y baja los precios para los consumidores, sino que también produce efectos colaterales menos tangibles, pero quizás incluso más poderosos. Como lo probó el NAFTA en Méjico, la competencia extranjera y el contacto con el mundo exterior debilitan los pilares del estatismo.

El famoso economista austríaco Friedrich von Hayek señaló que la apertura al comercio significa que el mercado puede hacer un mejor trabajo de transmisión de información a los productores, permitiéndoles utilizar sus recursos más eficazmente y estimulándolos a innovar. El resultado final es la creación de riqueza y niveles de vida más altos. En el frente político, la posibilidad de elegir y la competencia son como un recorte impositivo gigante, que transfiere el poder

económico a los consumidores y brinda un empuje al proceso democrático.

Quizás lo más importante de todo sea que el comercio abierto y competitivo es incompatible con una regulación económica restrictiva y densa, tal como Méjico está aprendiendo con el NAFTA. Bajo la presión de la competencia, los líderes mejicanos han tenido menos espacio para maniobrar a favor de distritos políticos favorecidos. Los privilegios ya no pueden simplemente ser concedidos a los poderosos del país, porque la competencia ha arrancado el poder arbitrario de manos de los políticos.

La experiencia mejicana es instructiva para toda América Latina. Incluso durante el emotivo periodo contra la liberalización que siguió a la crisis económica de 1995, Méjico logró algunas reformas importantes, en gran medida gracias a los imperativos económicos del comercio más libre bajo la vigencia del NAFTA. Debido al compromiso de Méjico con el NAFTA, los antireformistas no pudieron imponerse. Consideremos las reformas que han tenido lugar desde 1995:

La actividad bancaria extranjera ha sido legalizada y la transparencia del banco central se ha convertido en norma.

Se espera que la inflación este año esté cerca del 9 por ciento.

La necesidad de privatizar y desregular el sector eléctrico para mejorar el suministro de energía a costos reducidos es ahora ampliamente reconocida más allá de las líneas partidarias.

En el *Índice de libertad económica 2001*, el nivel total de proteccionismo tiende a ser "bajo", convirtiendo a Méjico en uno de los pocos países de América Latina con tal clasificación. (Chile también tiene una tasa de proteccionismo "baja".)

POLÍTICAS DE REFORMA EN AMÉRICA LATINA

La reforma económica ha sido vacilante en la mayor parte de América Latina en los últimos años, en fuerte contraste con el entusiasta proceso de reestructuración que atravesó la región a fines de la década del 80 y mediados de la década del 90. Ese proceso fue desencadenado en gran medida por una crisis de deuda devastadora en 1982 y un

reconocimiento generalizado entre los líderes políticos de que la apertura económica era necesaria si se pretendía retomar el crecimiento. El optimismo y la inversión se elevaron con la expectativa de que las destructivas políticas socialistas que habían caracterizado a las constituciones latinoamericanas durante la mayor parte del siglo estaban finalmente en retroceso. La reforma fue despareja; pero en general, la región se movió hacia un comercio más abierto, una menor intervención gubernamental en la economía y una moderación impositiva.

En aquellos años, existió una fuerte correlación entre el nivel de la crisis y la seriedad de la reforma. Cuanto más profunda la crisis, más profundas las reformas. El pánico hiperinflacionista de Argentina en 1989 condujo a una reforma radical del sistema bancario y a una ley de convertibilidad estricta que restringe la emisión de pesos a menos que haya reservas de dólares estadounidenses para respaldarlos. En cambio, los ingresos petroleros dieron a Venezuela una ilusión de riqueza y, hasta el momento, hay pocos signos de una reforma económica seria.

Durante este tiempo, a los economistas liberales clásicos se les dio un papel más importante en la administración pública. Estos tecnócratas, como se los conoce, trabajaron duramente para avanzar sobre la libertad económica y ayudar a los políticos a comprender los beneficios que trae la libertad económica. Incluso antiguos socialistas, como el presidente brasileño Henrique Cardoso, cambiaron de opinión. Cardoso aún desconfía del mercado pero ahora acepta que la liberalización económica es necesaria si se quiere superar la pobreza masiva.

Junto con la estabilidad de precios, la mayor prioridad en cuanto a reformas para la región debería ser la liberalización del comercio... Como lo probó el NAFTA en Méjico, la competencia extranjera y el contacto con el mundo exterior debilitan los pilares del estatismo.

Éste es un cambio radical con respecto a las actitudes que prevalecían en América Latina durante la mayor parte del siglo 20. Sin embargo, la región

aún está plagada de políticas intervencionistas, reformas inconclusas y una gran cantidad de barreras proteccionistas al comercio. Además, el lento y errático ritmo de la reforma deja expuestos los desafíos políticos que quedan por delante. Las leyes escritas que favorecen los derechos económicos de cada individuo y la creación de un clima legal amistoso para la iniciativa privada constituyen un inmenso desafío político precisamente porque tales pasos debilitan la posición económica de los intereses creados. Los sistemas económicos cerrados nutren al estatismo, quien a su vez alimenta la corrupción política.

Los sistemas económicos cerrados nutren al estatismo, quien a su vez alimenta la corrupción política.

Mientras Méjico ha dado un paso gigante hacia delante gracias al NAFTA, el resto de América Latina se encuentra en una encrucijada crítica y corre el riesgo de quedar aún más rezagado que sus pares del norte. Las perspectivas de un crecimiento y desarrollo significativos son inciertas en demasiados casos.

LA TRAMPA DE LA RECIPROCIDAD

El origen de la lentitud de la reforma económica a fines de la década del 90 puede encontrarse en la renuencia de la región a abrir sus mercados unilateralmente. El curso de acción que se prefiere consiste en el regateo de acuerdos comerciales "recíprocos" con los países ricos, especialmente con EE.UU.

Al estilo de los señores feudales de siglos atrás, los sindicatos de los sectores públicos y los productores protegidos han consolidado un poder político enorme que no van a abandonar sin lucha. Estos intereses están luchando contra los tecnócratas para sobrevivir utilizando la frecuente indiferencia de EE.UU. hacia la región como excusa para demorar la reforma. Así como no es difícil probar la conexión entre el libre comercio y la libertad política en Méjico, la falta de un comercio libre y su vínculo con la fatiga de la reforma resultan igualmente claros en el resto de la región.

La mayoría de los líderes latinoamericanos de hoy han perdido de vista el objetivo de la apertura

del comercio, que no es ni más ni menos que permitir a los propios ciudadanos acceder a los productos más baratos y de mejor calidad del mundo. No se trata, como nos hacía creer el ex Representante de Comercio de EE.UU. del Presidente Clinton, Mickey Kantor, de un "comercio justo". Además, no se trata de evitar el déficit comercial.

En su libro *How Nations Grow Rich* (Cómo se enriquece una nación), el economista Melvyn Krauss escribió: "En su primer periodo en el poder, el presidente estadounidense Bill Clinton utilizó esta visión equivocada buscando una política proteccionista de promoción de las exportaciones en el mercado japonés." Desgraciadamente, la atención sobre la "reciprocidad" ahora domina el pensamiento político en América Latina, sosteniendo a los proteccionistas y conduciendo al fracaso de la liberalización unilateral. Mientras los líderes latinoamericanos se sientan a esperar un negocio comercial con EE.UU., los ciudadanos se quedan en el camino y la brecha entre ricos y pobres se ensancha.

Para que la región recupere el ímpetu a favor de una mayor libertad económica, ésta debe abrir sus mercados, con o sin la cooperación de EE.UU. Los inversores que buscan claves para el crecimiento y la estabilidad política y social a corto y mediano plazo deberían vigilar el ritmo de la reforma comercial.

POLÍTICA COMERCIAL: LA VARIABLE A VIGILAR

En el *Índice de libertad económica 2000*, la historia dominante sobre América Latina fue el giro de la región hacia la estabilidad monetaria. El año pasado, un tercio de los países de la región mejoró su puntaje de política monetaria, un descubrimiento que destaca la admisión de que la inflación y la hiperinflación elementos perniciosos y costosos, especialmente para los pobres de la región. Aún cuando parezca difícil de creer hoy en día, esto no ha sido siempre así dentro de la elite de países como Brasil y Argentina.

Pero aunque se ha reconocido el costo de la inflación, la importancia de la apertura del comercio (como un determinante clave para el crecimiento futuro) aún debe recibir un tratamiento prioritario. En el transcurso del año pasado, muchos países con

estabilidad de precios en América Latina hicieron hincapié en el balance fiscal, el problema de la evasión impositiva y una mejor distribución fiscal. Sin embargo, se postergaron las reducciones arancelarias.

Los inversores que buscan claves para el crecimiento y la estabilidad política y social a corto y mediano plazo deberían vigilar el ritmo de la reforma social.

Aún más preocupante resulta la tendencia de los gobiernos a conformarse con uniones aduaneras regionales y acuerdos comerciales que tienden a un denominador común bajo en lo que respecta a la liberalización del comercio. Las presiones para lograr una "armonía" en las políticas impositivas y laborales empeoran esa tendencia porque están diseñadas para que los miembros de bloques con políticas más liberales no tengan una ventaja competitiva sobre aquellos que tienen políticas restrictivas. Esto es una amenaza para las tendencias positivas que han germinado en la región en los últimos 15 años.

EL AREA DE LIBRE COMERCIO QUE NUNCA EXISTIÓ

Un acuerdo comercial similar al NAFTA entre EE.UU. y el resto de América Latina, sin lugar a dudas, ayudaría a acelerar la reforma económica así como a consolidar las reformas políticas que han comenzado a desarrollarse en la región, pero el anticipo de un acuerdo que no se ha materializado ha tenido fuertes repercusiones negativas. Desde la propuesta del presidente Clinton en 1994 sobre la creación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), las reducciones arancelarias unilaterales (en vigencia desde los últimos años de la década del 80 en algunos países) se han frenado y la mayoría de los países se ha aferrado a los aranceles de importación como potenciales elementos de negociación en cualquier negociación futura con EE.UU. No es casualidad que ahora muchos sistemas democráticos de la región parezcan estar también en riesgo.

Muchos países pretenden obstaculizar aún más la apertura unilateral a través de acuerdos comerciales regionales y bilaterales con sus

complicadas restricciones de "normas de origen". Estas normas requieren que un producto de componentes múltiples no tenga más que un cierto porcentaje de insumos producidos fuera del área de libre comercio. Este tipo de restricciones es totalmente inadecuado para la economía global y está distorsionando y desalentando los flujos de comercio e inversión.

Los efectos netos de esta tendencia perturbadora son serias limitaciones al crecimiento, una fatiga en la reforma institucional, una inestabilidad política y la emigración de algunos de los mejores y más brillantes ciudadanos. Aún si un Área de Libre Comercio de las Américas fuese una realidad en el año 2005, esta demora significaría la pérdida de una gran oportunidad en los próximos cinco años. La espera de un ALCA o cualquier otro acuerdo de reciprocidad proveniente de EE.UU. es un juego peligroso, tanto política como económicamente, porque demora las aperturas comerciales que pueden generar reformas económicas.

CHILE: AÚN LA ESTRELLA

El ámbito estable de Chile atrae capitales y hace que este país continúe siendo la estrella de la región. Ahora el país está administrado por el tercer gobierno de centro-izquierda desde que finalizó la dictadura militar de Augusto Pinochet y continúa favoreciendo las políticas de mercado. Un círculo virtuoso que propicia una mayor apertura se ha puesto en marcha en parte gracias a un arancel uniforme que cambia la relación riesgo/beneficio de protección porque la mayoría de los productores quiere mantener los incrementos de productividad que se logra al poder confiar en los insumos de bajo costo provenientes del extranjero.

Chile aún es el candidato más firme de la región para ingresar al NAFTA. No obstante, quienes diseñan sus políticas prudentemente no apuestan el crecimiento futuro del país a esa posibilidad. Cuando en 1997 el presidente Clinton desperdició su oportunidad de renovar a través del congreso la autoridad de negociación de acuerdos comerciales (fast track authority), quienes diseñan las políticas en Chile entendieron la señal. El país volvió a confirmar su imagen liberal y se embarcó en un programa de cinco años de reducciones arancelarias unilaterales. El arancel uniforme (que tiene pocas excepciones) descenderá un punto por año en porcentaje del 11 al 6 por ciento para el año 2003.

La espera de un ALCA o cualquier otro acuerdo de reciprocidad proveniente de EE.UU. es un juego peligroso, tanto política como económicamente, porque demora las aperturas comerciales que pueden generar reformas económicas.

Esto convierte a Chile en una historia de crecimiento confiable con escaso riesgo negativo a menos que el gobierno socialista del nuevo presidente Ricardo Lagos revierta la tendencia. El presidente Lagos apoya el libre comercio, pero su retórica favorece ampliamente una mayor protección laboral.

EL MERCOSUR EN EVOLUCIÓN

Los inversores que miden el potencial de crecimiento del Cono Sur están mirando detenidamente la evolución del Mercosur, la unión aduanera de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En sus comienzos, el diseño del Mercosur se realizó siguiendo el modelo de la Unión Europea y alguna vez tuvo grandes objetivos económicos y geopolíticos. Hoy, sin embargo, incluso los más importantes diseñadores de políticas en la región reconocen que el Mercosur es inexplorable en su forma actual debido a que sus aranceles externos (aranceles sobre productos importados de países no pertenecientes al Mercosur) son demasiado altos. Se están llevando a cabo negociaciones para cambiar algunas de sus normas. Sus miembros lo llaman "relanzamiento".

La región del Cono Sur se encuentra en una encrucijada crítica. Si los liberales en materia económica logran convencer a los líderes políticos de que la unión del Mercosur debe evolucionar hacia un área de libre comercio, quizás a través de la celebración de un acuerdo para una divisa común estable, la región bien podría pasar a un periodo de fuerte crecimiento sostenido. Si, en cambio, gana la mentalidad estatista que domina la región en estos momentos, es posible que el Cono Sur se convierta en un estanco protegido con densas políticas impositivas y laborales comunes. En el futuro, esta situación pondría en riesgo no sólo el potencial de crecimiento, sino también el porvenir del capitalismo democrático y, sin duda, la

estabilidad política.

El arancel externo promedio del Mercosur es ahora del 14 por ciento, un arancel superior al 11 por ciento que se había programado para el año 2000, según lo acordado en 1994 en Ouro Preto, Brasil. Este aumento impositivo del 25 por ciento sobre las importaciones fue justificado por los líderes del bloque como una respuesta a la crisis financiera asiática de 1997. Se supone que el aumento será temporario y su eliminación está programada para el 31 de diciembre de 2000.

Esta tasa arancelaria, sin embargo, no constituye el costo verdadero de una importación dado que es sólo un promedio; el impuesto sobre muchas importaciones es significativamente más alto y un conjunto substancial de barreras no arancelarias también desalienta el comercio. Además, el cálculo del arancel promedio está muy influenciado por una ecuación ponderada por la importación que subestima perversamente los efectos de los altos aranceles. La tasa promedio del 7,5 de Argentina parece baja, por ejemplo, pero eso refleja meramente el desvío comercial, es decir, el comercio que va a los productores menos eficientes dentro de la unión debido a la estructura arancelaria interna más baja.

El ámbito estable de Chile atrae capitales y hace que este país continúe siendo la estrella de la región.

En otras palabras, Argentina confía demasiado en el comercio interno del Mercosur. Nótese el arancel promedio del 14 por ciento de Brasil que refleja su nivel más bajo de importaciones procedentes de la región. Los beneficiarios más ampliamente reconocidos de la decreciente e irregular estructura arancelaria son las altamente ineficaces industrias automovilísticas de Brasil y Argentina, muy conocidas entre los consumidores del Cono Sur.

La política comercial del Mercosur limita seriamente la inversión y, como se describe en un controvertido trabajo de 1996 del ex economista del Banco Mundial, Alexander Yeats, existen fuertes pruebas del desvío del comercio. En el *Índice* de este año, Paraguay dio un paso atrás en su posición comercial porque se está viendo forzado a subir los

aranceles para alinearse con el Mercosur. Para un país pobre con un mercado negro masivo, éste es un paso asombrosamente destructivo.

Los mercados protegidos vuelven rígida la innovación, mantienen vivas a las industrias ineficaces a expensas del consumidor y excluyen la competencia. En definitiva, mantienen pobre a la mayoría.

Las ricas y avanzadas economías centrales de la Unión Europea forman parte de un modelo totalmente inadecuado para una región en desarrollo como América Latina, que no puede acceder a las bondades del socialismo disponible en Europa. Al participar de un bloque comercial protegido con aranceles externos altos e irregulares, Brasil, el país más grande de América del Sur, escoge algunos socios comerciales pequeños y evita desestabilizar sus propios intereses creados. Al mismo tiempo, sin embargo, se pierden casi totalmente los efectos creadores de riqueza de la participación en los mercados globales. Argentina sufre especialmente dado que su economía dolarizada de hecho necesita desesperadamente acceso a importaciones baratas que mejoren la productividad.

Para elevar los niveles de vida en sus países, quienes diseñan las políticas en América Latina deben permitir que los mercados vuelvan a asignar los recursos según las ventajas comparativas de cada país y que adquieran las ventajas de la productividad que resulta de la competencia de las importaciones. Esto podría significar una reestructuración de la economía y muy probablemente incluir la "destrucción creativa" de ciertas industrias tradicionalmente protegidas y el nacimiento de otras nuevas para producir productos diversificados con valor agregado. Los mercados protegidos vuelven rígida la innovación, mantienen vivas a las industrias ineficaces a expensas del consumidor y excluyen la competencia. En definitiva, mantienen pobre a la mayoría.

El Cono Sur tiene un fuerte imperativo para abrir sus mercados: la amenaza de inestabilidad social. La pobreza extrema presente en las *favelas* de Río y San Pablo y las granjas de subsistencia del Amazonas reflejan en gran parte una falta de

oportunidad económica. Si bien un sistema educativo mal manejado seguramente es parte de este problema, vale la pena recordar que la población cubana tiene una alta tasa de alfabetismo y, sin embargo, es aún muy pobre.

La contención y la transformación del malestar social potencial causado por la pobreza masiva requiere que el gobierno cree el tipo de ambiente necesario para que florezca la oportunidad económica. Una economía cerrada, que protege los procedimientos existentes sacrificando los intereses de los consumidores y creando barreras al ingreso de nuevos productores, es quizás el factor más importante tanto en el desarrollo de una gran brecha entre ricos y pobres como en la falta de movilidad en los ingresos de la región. Si los políticos de la región alguna vez deciden cumplir sus interminables promesas y cambiar verdaderamente las circunstancias de los pobres, deberán quitar aranceles a la importación (que en realidad son subsidios que favorecen a un grupo de intereses) mediante la apertura de los mercados. De otro modo, las rebeliones de votantes como la que está experimentando Venezuela se verán con más frecuencia.

Paradójicamente, las aspiraciones geopolíticas del Mercosur hacen necesaria la apertura comercial más allá de la reciprocidad de EE.UU. El Mercosur está liderado por Brasil y busca desarrollar el sur como un contrapeso serio del poder de EE.UU. Chile es un país asociado del Mercosur y el presidente chileno, Ricardo Lagos, lo califica como "una alianza estratégica a través de la cual la región habla al resto del mundo". Cuando se le preguntó al presidente argentino, Fernando De la Rúa, si el Mercosur había sido problemático para el crecimiento económico de su país, éste respondió elogiando los beneficios políticos derivados del mismo y, particularmente, hizo hincapié en el cambio generado con respecto a una pasada relación hostil con Brasil y una presente unión que se concentra en el comercio y la cooperación.

El Mercosur fracasó como concepto económico, a pesar de que ya ha tenido efectos positivos como herramienta política al alentar a los países a trabajar juntos para resolver disputas fronterizas. En un momento memorable en 1996 en Paraguay, el Mercosur presionó al líder de un golpe de estado, Lino Oviedo, para que dimitiera o sufriera las consecuencias del aislamiento.

Sin embargo, cualquier intento del Mercosur por posicionarse como un poder regional tendrá serias limitaciones mientras la región continúe sumida en la pobreza. Una América del Sur ampliada pero aún económicamente aislada se parecerá más a las naciones no alineadas que a las naciones respetables de Europa que el Mercosur intenta emular. Un Mercosur protegido seguirá siendo económicamente débil y es poco probable que logre alcanzar sus objetivos a largo plazo relacionados con la estabilidad y la independencia.

UNA RAZÓN PARA EL OPTIMISMO

A pesar de la enorme inversión que los productores protegidos del Mercosur han hecho en la elección de sus políticos, existen signos de agrietamiento en la fortaleza comercial proteccionista del Mercosur. Recientemente, Uruguay firmó un acuerdo de libre comercio con Méjico para establecer un comercio que no contemple los aranceles del Mercosur. En forma privada, una importante cantidad de hacedores de políticas de Argentina y de Brasil reconocen que los aranceles externos del Mercosur son demasiado altos y el ritmo de la apertura muy lento para permitir que la región alcance su potencial de crecimiento.

El primer reconocimiento oficial de este hecho se produjo cuando el presidente Lagos visitó a Cardoso en julio de 2000 y declaró que, a pesar del deseo de Chile de unirse al Mercosur como miembro de pleno derecho, este país no estaba dispuesto a abandonar su propio programa de apertura comercial para adoptar los aranceles del Mercosur. A modo de respuesta, Cardoso le prometió que el Mercosur, en cambio, trabajaría para llegar al programa de importaciones de Chile.

Éste fue un anuncio asombroso. Existe una larga brecha aún entre la actitud altamente proteccionista de Brasil y Argentina y el arancel uniforme del 6 por ciento que planea Chile para el 2003, pero cualquier señal de aprobación hacia el sistema chileno es significativo. Algunos rumores que circulaban en ese momento sugerían que Brasil estaba muy interesado en llegar a un acuerdo con Chile, especialmente para continuar unificando a América del Sur como contrapeso de EE.UU.

Sin embargo, puede haber otra explicación. Es posible que los hacedores de políticas de Brasil estén empezando a reconocer el daño causado por el

proteccionismo y las oportunidades que surgirían en una economía más abierta. Esta metamorfosis podría ser el resultado de la experiencia brasileña de estabilidad de precios bajo el Plan Real y la guía experta del presidente del Banco Central Arminio Fraga desde marzo de 1999. En un ámbito estable de precios, los brasileños tienen una nueva claridad económica que, bajo una guía correcta, puede producir una mayor liberalización.

Algunos hacedores de políticas de Argentina han reflexionado en privado acerca de un cambio de paradigma similar, aunque tienen dudas con respecto a abandonar cualquier ingreso impositivo en vista de la carga actual de la deuda y las presiones relacionadas con los servicios de la deuda. Por el momento, las preocupaciones por una moratoria de la deuda en Argentina han disminuido pero siguen siendo el tema dominante de la economía en ese país.

LA CRISIS ANDINA

La región andina se ha partido en dos, con Perú y Bolivia en una fase más avanzada de reforma y un ámbito políticamente más estable que sus vecinos del norte: Ecuador, Colombia y Venezuela. El Pacto Andino, también conocido como una unión aduanera que ha producido altos niveles de proteccionismo cooperativo, es un factor principal en el subdesarrollo de la región, el estatismo corrupto y la inestabilidad política. Según una fuente del Banco Mundial, Bolivia tenía una política de apertura agresiva a principios de la década del 90 pero ahora está experimentando una regresión para alinearse con el pacto. Perú también ha perdido terreno este año, cambiando de un nivel de proteccionismo "bajo" a uno "moderado" en el Índice.

Es posible que los críticos consideren que Perú está en riesgo porque la última elección presidencial (constitucionalmente cuestionable) ha dividido marcadamente al país entre Alberto Fujimori, electo presidente por tercera vez, y su oposición; pero los inversores en Perú todavía encontrarán una economía relativamente abierta en donde se reconoce que los derechos económicos resultan cruciales para el crecimiento y el desarrollo. Al haber permanecido en el mando por un tercer periodo, Fujimori puede parecer todopoderoso, pero también es extremadamente consciente de la imagen del país ante los inversionistas. Así lo

demonstró al nombrar en agosto a Carlos Boloña, un conservador fiscal de libre mercado, como su ministro de economía.

Mientras escribo esto en agosto del 2000, el gobierno de Fujimori está siendo fuertemente presionado por un movimiento democrático opositor para que dimita. Lo haga o no, está claro que la liberalización económica y las políticas de estabilización de sus primeros dos mandatos han generado el espacio y la posibilidad para el surgimiento del movimiento que ahora lo desafía.

Es igualmente notable el hecho de que la presión por parte de la comunidad de inversores sea sobre la base de que su gobierno ha politizado el poder judicial. Su decisión de expulsar a tres jueces que osaron decir que su presentación para un tercer mandato era inconstitucional y la expropiación del canal televisivo del crítico Baruch Ivcher son vistas negativamente por los inversores como violaciones del estado de derecho. Estos eventos tienen ahora consecuencias económicas que 15 años atrás no hubieran afectado a un gobernante autócrata. Incluso la decisión de Fujimori del mes de julio de retirar del sector minero algunos de los incentivos gubernamentales a la inversión no causó pánico y no lo hará a menos que el gobierno comience a subir los aranceles a la importación. Los inversores simplemente responderán a los cambios realizados en la política fiscal transfiriendo recursos y presentando los beneficios de una economía abierta.

América Latina necesita liberalizar su comercio sin esperar una oferta de reciprocidad de EE.UU.... La región no puede esperar un posible consenso a largo plazo.

Si hiciese falta un cambio de fondo repentino este año, éste tendría que provenir de Venezuela, Colombia o Ecuador, donde muchos simplemente han perdido la esperanza. Cada uno de estos países está tan dominado por la inestabilidad política, el caos económico y la agitación política que no queda claro cómo alguno de ellos podría encauzarse. No es casual que la inflación persistente y el proteccionismo pernicioso fomenten la inestabilidad en esta región.

No sólo sufren estos países de tasas de pobreza paralizadas e índices de criminalidad en aumento,

sino que es igualmente alarmante la fuga de cerebros de la región hacia EE.UU. Miles de jóvenes y ambiciosos latinos se están yendo tan pronto como pueden y están dejando en el camino un gran vacío lleno de pobreza y violencia sin sentido. Los sistemas políticos disfuncionales de estos tres países reflejan estrechamente sus economías dominadas por productores protegidos. Mientras que existe la tentación de calificar esto como corrupción, en la práctica no es demasiado diferente de la dinámica de, por ejemplo, la industria textil de EE.UU., que ejerce presión y que sostiene a los políticos que les brindan protección. En EE.UU., sin embargo, existe una amplia propiedad de otros segmentos de la economía que contribuyen al equilibrio.

En la década del 50, tanto en Colombia como en Venezuela, los acuerdos para compartir el poder crearon sistemas políticos estrechos y restringidos que con el correr de los años nutrieron relaciones simbióticas con los productores protegidos. A veces se ha culpado a estos acuerdos por la dispersión de la pobreza y la promoción de disparidades económicas, pero su disolución no ha contribuido enormemente a la mejora del rendimiento económico. Una de las razones es la escasa modificación de la estructura económica.

Una Asociación de Libre Comercio institucionalizaría las aperturas de mercado y recompensaría a los países que se abren unilateralmente sin forzarlos a demorar su apertura hasta que se terminen decenas de negociaciones que pueden requerir años.

En Venezuela, el presidente Hugo Chávez, quien fuera elegido por una población buscando vengarse de la clase propietaria, está adicionando regulaciones laborales a un sistema ya regulado en exceso que desalienta el empleo. Su gobierno también está aprobando leyes que inhiben tanto las exportaciones como las importaciones e incorporan controles de precios. Resulta irónico que el presidente Chávez critique con fuerza a los "oligarcas" al mismo tiempo que trabaja para cerrar el mercado. Tampoco sorprende que una cantidad de esos "intereses comerciales", contentos de estar protegidos, hayan apoyado su ascenso al poder.

Este año Ecuador ha dolarizado su economía casi a la

fuerza, en medio de una crisis inflacionaria y al borde de un golpe de estado, pero aún no muestra signos de apertura de sus mercados. Esto es una contradicción de políticas que sólo puede terminar en un desastre.

Así mismo, en Colombia la combinación de una mala administración monetaria (con una inflación de dos dígitos persistente por más de una década), una economía protegida, un fracaso total del estado de derecho y un rico financiamiento de los consumidores estadounidenses de narcóticos ilegales está destruyendo una nación que alguna vez fue promisoría.

La apertura de estas economías, como sucedió en Méjico, podría desplazar muchos intereses, difundir la propiedad económica y crear las circunstancias para una participación política y un capitalismo democrático verdaderos. Sin embargo, ante tanta violencia, los dueños de la economía aún parecen carecer del incentivo para hacer lo necesario y las perspectivas de progreso después de un fracaso mayor parecen desalentadoras.

LA ESTABILIDAD POLÍTICA Y EL PAPEL DE EE.UU.

América Latina necesita liberalizar su comercio sin esperar una oferta de reciprocidad de EE.UU., donde existe una fuerte oposición de los sindicatos y otros activistas del mismo tipo como se vio en Seattle durante la reunión de la Organización Mundial del Comercio en 1999. La región no puede esperar un posible consenso a largo plazo.

Posiblemente el proceso podría ser un éxito si siguiese el ejemplo chileno de un arancel uniforme. Esto debilitaría la presión de los grupos de interés y otorgaría beneficios con cada reducción arancelaria tanto a los productores como a los consumidores. El presidente chileno, Ricardo Lagos, me dijo en 1999 que Chile casi no oponía resistencia a su decisión de bajar los aranceles unilateralmente (con la excepción de un ministro que sugirió que el hecho de mantener los aranceles altos ayudaría en futuras negociaciones con EE.UU.). Como dijo Lagos, el pueblo chileno comprendió que los beneficios de las importaciones baratas serían ampliamente disfrutados y apreciados por todos.

Incluso si los países debiesen subir algunos aranceles para adoptar una medida uniforme, esta decisión facilitaría el camino hacia una liberalización unilateral. Por su parte, EE.UU. debería reconocer

que tiene un fuerte interés en utilizar su compromiso con América Latina como una forma de abrir mercados. Aunque el libre comercio es sólo un derecho económico, también es, sin duda, el único en el cual las democracias libres y estables pueden jugar un papel activo. Así mismo, en cuanto a la secuencia del proceso de reforma en las economías empobrecidas, esta reforma bien podría ser la que desencadene el proceso.

En lugar de sugerir la posibilidad de algún tipo de trato comercial dentro de varios años (un movimiento que sólo alienta a los países de altos aranceles a posponer la reducción arancelaria), EE.UU. debería tomar compromisos de libre comercio con los países que abran unilateralmente sus mercados. John Hulsman, Gerald O'Driscoll y Denise Froning, de Heritage Foundation, sugieren un modelo para dicho sistema en su capítulo y proponen una Asociación de Libre Comercio de alcance mundial.

Una Asociación de Libre Comercio institucionalizaría las aperturas de mercado y recompensaría a los países que se abren unilateralmente sin forzarlos a demorar su apertura hasta que se terminen decenas de negociaciones que pueden requerir años. Un país relativamente abierto, como Perú, tendría entonces una obligación por tratado y, posiblemente, un mecanismo para desviar la tentación política de subir los aranceles durante una crisis política o económica. Para los países latinos, la ganancia tomaría la forma del tan esperando acceso al mercado norteamericano, especialmente en aquellos sectores protegidos por cupos re restrictivos. Los comerciantes latinoamericanos podrían usar ese acceso como señuelo para que los productores locales acepten la apertura del mercado.

Una vez que se abran los mercados, las reformas políticas y económicas seguirán naturalmente.

POR QUÉ UNA ASOCIACIÓN DE LIBRE COMERCIO TIENE SENTIDO ECONÓMICO

La estrategia para el comercio internacional...
...integrar y mantener...
...Mundial del Comercio...
...de Libre Comercio...
...y Canadá...
...y Chile...
...y...

La Asociación de Libre Comercio:

Una agenda para el comercio internacional en la nueva economía global

por John C. Hulsman, Gerald P. O'Driscoll, Jr.
y Denise H. Froning

Según lo señalara Mary O'Grady en el capítulo anterior, el libre comercio es la cura para el malestar económico. Las economías cerradas engendran corrupción, refuerzan el estatismo y, quizás lo más dramático, enriquecen a la clase política a costa de las masas empobrecidas. Por estas y otras razones, la expansión global del libre comercio ha sido un pilar en la política internacional de EE.UU. desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

Es tiempo de adoptar una nueva agenda para el comercio internacional en la nueva economía global, una agenda que, una a los países con economías abiertas y que recompense a los gobiernos que abren sus economías de manera unilateral.

No obstante, en los últimos ocho años, Estados Unidos no ha manifestado su liderazgo en el comercio exterior, y los esfuerzos por elaborar acuerdos generales de comercio internacional han quedado rezagados. Por lo tanto, ya es tiempo de darle un nuevo impulso a los intentos por expandir

el libre comercio. Es tiempo de adoptar una nueva agenda para el comercio internacional en la nueva economía global, una agenda que, a diferencia de la agenda actual que premia el proteccionismo y los atrasos en la negociación del comercio, realmente una a los países con economías abiertas y que recompense a los gobiernos que abren sus economías de manera unilateral.

Este capítulo describe justamente esta agenda. Específicamente, presenta la propuesta de The Heritage Foundation para una Asociación de Libre Comercio (ALC) y explica sus beneficios para Estados Unidos y el resto del mundo por igual.

POR QUÉ UNA ASOCIACIÓN DE LIBRE COMERCIO TIENE SENTIDO ECONÓMICO

La actual agenda para el comercio internacional comprende negociaciones integrales y multilaterales a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), acuerdos de comercio regionales como el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio (NAFTA) y acuerdos bilaterales como aquellos entre Méjico y Chile, Canadá y Chile, o Israel y Estados Unidos.¹ Los defensores de una postura tienden a

criticar a los otros, pero estas críticas son de naturaleza más académica que práctica.

La propuesta de una Asociación de Libre Comercio no intenta ser un sustituto de otras vías, sino que constituye una alternativa en una época marcada por el estancamiento en el desarrollo del libre comercio global. A diferencia de las opciones actuales, insuficientes por el momento,² la ALC desarrollará la agenda de libre comercio. El único principio rector debe ser "libre comercio por cualquier vía".

La ALC estará compuesta por países que compartan el compromiso con el libre comercio y el libre movimiento de capitales, en otras palabras, mercados abiertos. Será una asociación voluntaria y comprensiva, y se definirá exclusivamente sobre la base de un compromiso probado con un orden de comercio liberal. En ese sentido, el plan está establecido sobre la base de normas. Incluye el

reconocimiento de la soberanía nacional de cada estado y solamente sus políticas económicas (y las opciones que ellas representan) determinarán si un país califica para ser admitido en la asociación.

Medición del grado de apertura para el comercio.

El compromiso de cada país con el libre comercio se medirá según su capacidad y voluntad para cumplir con criterios objetivos y ponderables, como los que se utilizan en la elaboración del *Índice de libertad económica*.

Específicamente, cuatro de los factores utilizados en el Índice, considerados en conjunto, representan el grado de apertura que tienen los mercados de un país. Se puede decir que un país cuenta con mercados abiertos si tiene una buena clasificación en cada una de estas cuatro áreas: política comercial, flujos de capital e inversión extranjera, derechos de

Asociación de Libre Comercio (ALC)

| Países que Califican | Siguiendo en la lista | |
|----------------------|---------------------------|---------------------------------|
| | País | Política que impide la admisión |
| 1 Chile | 1 Australia | Regulaciones |
| 2 República Checa | 2 Austria | Regulaciones |
| 3 Dinamarca | 3 Bahrein | Política comercial |
| 4 Estonia | 4 Bélgica | Regulaciones |
| 5 Hong Kong | 5 Canadá | Inversión extranjera |
| 6 Irlanda | 6 Chipre | Inversión extranjera |
| 7 Luxemburgo | 7 El Salvador | Derechos de propiedad |
| 8 Nueva Zelandia | 8 Finlandia | Regulaciones |
| 9 Singapur | 9 Alemania | Regulaciones |
| 10 Reino Unido | 10 Grecia | Regulaciones |
| 11 Estados Unidos | 11 Hungría | Regulaciones |
| | 12 Islandia | Regulaciones |
| | 13 Israel | Regulaciones |
| | 14 Italia | Regulaciones |
| | 15 Japón | Inversión extranjera |
| | 16 Holanda | Regulaciones |
| | 17 Polonia | Regulaciones |
| | 18 Portugal | Regulaciones |
| | 19 España | Regulaciones |
| | 20 Suecia | Regulaciones |
| | 21 Suiza | Regulaciones |
| | 22 Taiwán | Inversión extranjera |
| | 23 Tailandia | Regulaciones |
| | 24 Turquía | Regulaciones |
| | 25 Emiratos Árabes Unidos | Inversión extranjera |
| | 26 Uruguay | Regulaciones |

propiedad y regulaciones. (Ver el Apéndice para obtener más detalles del plan.) Por consiguiente, el proceso de calificación para pertenecer a la ALC es, esencialmente, un proceso de autoselección.

Actualmente, 11 países ya califican como países con mercados muy abiertos: Chile, la República Checa, Dinamarca, Estonia, Hong Kong, Irlanda, Luxemburgo, Nueva Zelandia, Singapur, el Reino Unido y Estados Unidos. Además, otros 26 no cumplen con los criterios por no contar con la calificación requerida solamente en un área. Se puede prever que el éxito de la ALC para los primeros 11 atraerá a los otros países hacia la asociación.

El fin de la distancia. Estos primeros 11 países ya han implementado políticas de libre comercio y han demostrado su compromiso político con los

mercados abiertos. Ninguno de estos países es limítrofe entre sí, si bien algunos (como Irlanda y el Reino Unido) son casi vecinos. Los países ubicados en la "periferia" de Europa y en Asia Pacífico están representados. Chile se asegura un espacio para América Latina y Estados Unidos lo hace para América del Norte. Las políticas, y no la geografía, son las que definen esta asociación.

Las fronteras compartidas ya no se traducen en un volumen de comercio mayor al del comercio entre países distantes, como ha sido a lo largo de toda la historia. En la nueva era, el concepto de ubicación se transformó a causa de los adelantos en el transporte y las telecomunicaciones contribuyendo a la creación de la nueva economía global. Internet simboliza "el fin de la distancia". La globalización y la nueva economía hacen posibles los vínculos comerciales entre los países de todo el mundo.

En la nueva era, el concepto de ubicación se transformó a causa de los adelantos en el transporte y las telecomunicaciones contribuyendo a la creación de la nueva economía global.

Según lo explica Mary O'Grady, la actual agenda para el comercio internacional es la excusa perfecta para que los dirigentes posterguen la apertura de sus mercados. La liberalización unilateral del comercio ofrece grandes beneficios a los ciudadanos de un país a la vez que lesiona los poderosos intereses políticos que obtienen provecho del proteccionismo y de los mercados cerrados. La actual agenda para el comercio internacional incluye negociaciones entre estados que, al menos algunos, típicamente no pueden considerarse como países con mercados abiertos. El principio rector de esas negociaciones es que cada parte resigne algo. Las economías relativamente cerradas resignan sus aranceles altos.

De esta manera, en la práctica, con la agenda actual las economías cerradas esperan las negociaciones antes de liberalizar. Durante los últimos ocho años, esto ha significado esperar a que actúe Estados Unidos. Para los que por mucho tiempo han estado padeciendo las economías cerradas, la espera ha sido demasiado larga.

La ALC promete un beneficio inmediato a cambio de una calificación inmediata: acceso a un grupo de países que representan el 32,4 por ciento del PBI mundial.

La ALC promete un beneficio inmediato a cambio de una calificación inmediata: acceso a un grupo de países que representan el 32,4 por ciento del PBI mundial. Por ejemplo, ¿podría Australia renunciar a la posibilidad de asociarse a un grupo de libre comercio al que pertenecen Estados Unidos, Hong Kong, Singapur y Nueva Zelanda? El sistema de regulaciones de Australia representa una carga para sus empresas a causa de los altos costos y, además, constituye un obstáculo para su admisión a la ALC. Por razones meramente internas, existen buenos fundamentos para la desregulación en Australia. Además, su exclusión de la ALC podría inclinar la balanza de las fuerzas políticas a favor de la desregulación. No obstante, ésta sería una opción que Australia tomaría en su calidad de nación soberana, y no un cambio impuesto desde afuera por normas de la OMC o por orden de otra organización internacional.

¿Por qué no el NAFTA? La pregunta más frecuente acerca de la ALC es: "¿Por qué no utilizar un NAFTA expandido?". La primera respuesta es que la expansión del NAFTA es una buena idea, así como una nueva ronda de negocios para la OMC sería beneficiosa para la economía mundial. Sin embargo, ambas ideas tienen escasas posibilidades, teniendo en cuenta el clima político actual. El principio rector sigue siendo "Libre comercio por cualquier vía".

Existe una segunda dificultad para la utilización del NAFTA como una agrupación de libre comercio definida sobre la base de normas y de la política comercial vigente: dos de los tres miembros del NAFTA no califican. Canadá está a sólo un paso de calificar, pero se lo impiden las excesivas restricciones a la inversión extranjera y por ahora Méjico "ni siquiera está cerca".

Dentro del actual ámbito político estado-unidense, existe un concepto desfavorable del NAFTA, pese a que los tres países se han beneficiado económicamente y que este acuerdo produjo la transición económica en Méjico.³ La percepción

popular del NAFTA está profundamente equivocada, pero en la política la percepción todavía es la realidad. Esa percepción es uno de los factores inspiradores que están detrás del plan de Heritage para una Asociación de Libre Comercio.

El avance del libre comercio no puede seguir estando atado a la política que rodea a la OMC o al NAFTA. Si bien algunas críticas de la OMC quizás sean correctas, la mayoría es desacertada. No obstante, estas críticas cuentan con adhesión política en Estados Unidos y, por lo tanto, se debe abrir otra vía para el comercio. De igual manera, la política del NAFTA actualmente es perjudicial. Esto va a cambiar, pero no es necesario retener las iniciativas comerciales en las Américas a la espera de una rectificación en la opinión sobre el NAFTA.

Chile no tiene necesidad de negociar su ingreso al NAFTA. Este país ya califica para la ALC, y el Salvador y Uruguay se encuentran muy cerca de conseguirlo. La ALC ofrece a estos países un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos a través de una nueva vía.

LA PARTICIPACIÓN DE NORTEAMÉRICA EN LA ASOCIACION DE LIBRE COMERCIO

Presidentes como Harry Truman y presidentes posteriores han reconocido que el desarrollo global del libre comercio no sólo era para beneficio de Estados Unidos y de sus aliados, sino que también para beneficio general de los ciudadanos de todo el mundo. El compromiso de Estados Unidos y sus aliados al término de la Segunda Guerra Mundial constituyó una política única en los anales de la historia. "Nunca antes, los vencedores de una guerra han establecido un marco para la promoción del crecimiento y la prosperidad global."⁴

Los resultados de esta política iluminada son claramente evidentes para todos los que quieran ver:

En más de cincuenta años posteriores a la guerra, una mayor cantidad de personas pertenecientes a un creciente número de países han experimentado las más importantes mejoras en el nivel de vida. Con la ayuda de nuestros aliados, evitamos la guerra global. Nuestros antiguos adversarios ahora forman parte del mercado global en expansión. Así mismo, buscan obtener los beneficios de un

comercio y un cambio más libre en un sistema definido sobre la base del crecimiento de la libertad personal y en el aumento de la propiedad privada.⁵

El libre comercio refuerza el sistema norteamericano de libre empresa permitiéndole a los consumidores, no sólo elegir entre los productores locales de un producto, sino también entre todos los productores del mundo. El consumidor obtiene así más y mejores artículos a precios más bajos. Pero la libertad de elección es un beneficio apreciable por sí mismo. Las personas libres son libres de elegir; dicho de otra manera, si no pueden elegir, no son libres. El mercado abierto de Norteamérica refuerza su libertad económica.

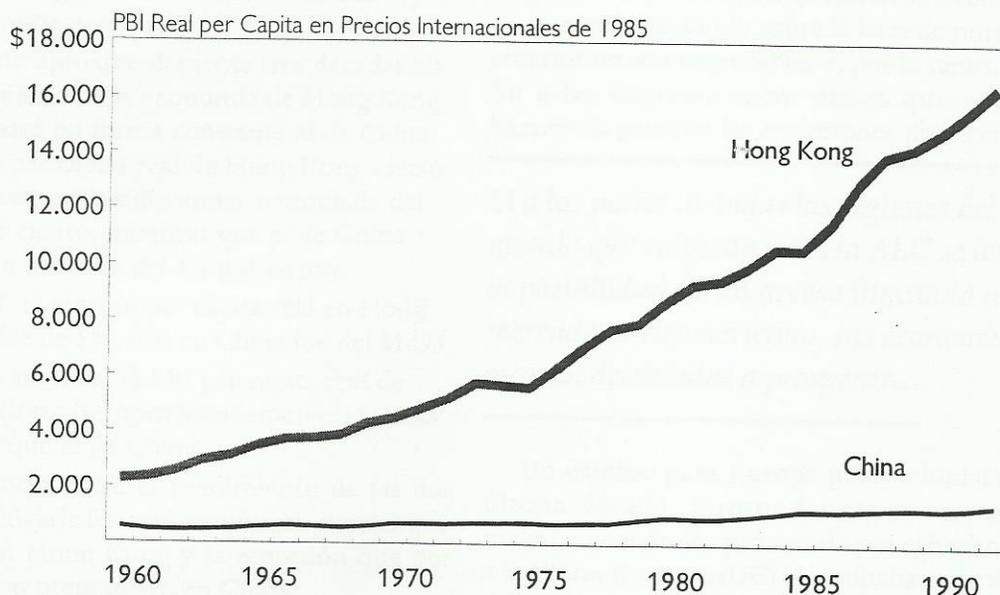
El libre comercio refuerza el sistema norteamericano de libre empresa permitiéndole a los consumidores, no sólo elegir entre los productores locales de un producto, sino también entre todos los productores del mundo.

La inversión de capitales generalmente sigue los flujos de capital y la inversión de capitales genera desarrollo y un crecimiento económico más rápido. Ésta es una realidad incluso para economías avanzadas como la de Estados Unidos. La tasa de ahorro de EE.UU. es crónicamente baja, mientras que los retornos en la inversión de capital durante dos décadas han permanecido altos en comparación con los estándares mundiales. Estos hechos explican por qué el déficit de cuenta corriente de EE.UU. está alcanzando los \$400.000 millones anuales.

Para Estados Unidos, la expansión global del libre comercio comprende grandes intereses estratégicos que trascienden incluso estos importantes beneficios económicos. Los mercados abiertos generan una dinámica beneficiosa que contribuye a la transformación de las economías anteriormente cerradas. El flujo de bienes y de capital que ingresan en las economías liberales lo hacen acompañados por las ideas y los valores de una sociedad libre.

Las economías abiertas se caracterizan por una cultura de libertad. En economías cerradas que se abren, la cultura de la libertad echa raíces. La cultura

PBI Real per Capita en China y Hong Kong de 1960 a 1992



Fuente: Alan Heston y Robert Summers, el *Penn World Tables*, Mark 5.6. Actualizado por última vez en Enero 1995.

que sostiene a los países de la ALC es aquella que, en la economía y en la política, valoriza al individuo. Políticamente, esa cultura se convierte en un espíritu antiestatista que favorece un gobierno limitado: un espíritu que apoya los derechos de los ciudadanos y de sus representantes por encima de los derechos de un poder centralizado. Económicamente, el individualismo genera espíritu empresarial e innovación, invención y prosperidad, crecimiento y desarrollo.

La cultura de la libertad prospera cuando emerge una sociedad de personas libre, lo cual da lugar a que una nación obtenga la seguridad que necesita para abrirse a la afluencia de ideas y prácticas, así como también de bienes. Los países de la Asociación de Libre Comercio son ejemplos del éxito de esta cultura en la creación de una economía vibrante, libre y competitiva en el ámbito global.

CÓMO SE BENEFICIA EL RESTO DEL MUNDO

Las naciones que califican para la ALC también son naciones que cuentan con la mayor capacidad para utilizar las posibilidades inherentes a la nueva

economía global. Su cultura política y económica similar se caracteriza por la libertad económica, la cual los predispone a fomentar la innovación y permitir que la creatividad se convierta en realidades concretas, estimulando la creación y ejecución de nuevas ideas.

El potencial para los logros provenientes de la innovación humana no tiene límites, y tal innovación genera directamente mejores niveles de vida y mayor prosperidad. Para el beneficio futuro de todos los países involucrados, sería atinado consolidar estas probadas tendencias de libre mercado mediante una asociación de este tipo.

El *Índice de libertad económica 2001* está repleto de casos que muestran cómo el avance de la libertad trae prosperidad a un país (y cómo su ausencia genera un crecimiento lento o incluso el estancamiento). No obstante, ningún contraste es más contundente que aquel entre China y Hong Kong.

- China es un país inmenso, rico en recursos naturales y con una población numerosa. Hong Kong es una "roca", una isla y una península en el continente con muy escasos recursos naturales. La mayoría de sus residentes son inmigrantes provenientes de

China.

- En 1960, los ingresos per cápita reales de Hong Kong y de China fueron de \$2247 y \$567, respectivamente.
- Durante aproximadamente tres décadas, el crecimiento de la economía de Hong Kong sobrepasó en forma constante al de China. El PBI per cápita real de Hong Kong creció a una tasa promedio anual acumulada del 6,4 por ciento, mientras que el de China creció a una tasa del 3,1 por ciento.
- En 1997, el ingreso per cápita real en Hong Kong fue de \$16.471; en China fue del \$1493.
- De esta manera, el PBI per cápita real de Hong Kong fue aproximadamente 11 veces mayor que el de China.

La diferencia entre el rendimiento de las dos economías refleja la libertad económica que siempre prevaleció en Hong Kong y la represión que por mucho tiempo preponderó en China.

Al ofrecer el mejor incentivo económico imaginable (acceso casi irrestricto al mercado más grande del mundo), Estados Unidos puede alentar una conducta orientada al comercio global que sea totalmente a su favor y que también constituya una opción para los países individuales. Por ejemplo, si a Estonia se le ofreciera la alternativa de contar con vínculos económicos más estrechos con EE.UU. ¿preferiría esta opción en lugar de unirse al obsoleto socialismo de Bruselas?

El potencial para los logros provenientes de la innovación humana no tiene límites, y tal innovación genera directamente mejores niveles de vida y mayor prosperidad.

Si a los países de todas las regiones del mundo que califican para la ALC se les ofrece la posibilidad de un acceso ilimitado al mercado norteamericano, sus economías estarán destinadas a prosperar. Además, cuanto más se desarrolle esta Asociación de Libre Comercio, más probabilidades habrá de que sus efectos estimulen a otros países del mundo a cumplir con los criterios comerciales para su admisión. Estos criterios, los cuales abogan por una perspectiva de libre comercio, ofrecerán su propia recompensa. Además, la selección minuciosa de los

países que verdaderamente están comprometidos con el proceso de libre comercio permitirá obtener en poco tiempo un acuerdo efectivo. Debido a que es un sistema definido sobre la base de normas, los criterios no son negociables y, por lo tanto, pondrá fin a las disputas entre países que con tanta frecuencia generan las exclusiones proteccionistas.

Si a los países de todas las regiones del mundo que califican para la ALC se les ofrece la posibilidad de un acceso ilimitado al mercado norteamericano, sus economías estarán destinadas a prosperar...

Un cambio para Europa proteccionista. En la última década, Europa ha experimentado un malestar económico provocado por el hecho de que a la Unión Europea (UE) le resultaba cada vez más difícil competir en el ámbito mundial. Éste es una consecuencia directa de la adhesión de la UE a un modelo menos competitivo. Según argumentan Daniel Yergin y Joseph Stanislaw, en Europa “El extralimitado sistema de bienestar social socava la capacidad de producir los fondos necesarios para costearlo”.⁶ Este “Eurosistema” de bienestar social contrasta drásticamente con el creciente dinamismo económico de Norteamérica. La ALC ofrecería acceso a esos mercados dinámicos y estimularía las reformas estructurales necesarias en la UE que serían de gran beneficio para sus ciudadanos.

El año pasado, se ha reanudado el crecimiento en el núcleo político y económico de Europa. Este crecimiento está relacionado con la recuperación de la política del débil euro impuesta por el Banco Central Europeo (BCE), y no con reformas estructurales de base, que lamentablemente no se han llevado a cabo. Cuando en enero de 1999 se introdujo el euro, éste fue promocionado como una moneda fuerte. Inicialmente, alcanzó un valor de \$1,17. Sin embargo, a partir de entonces descendió hasta un valor de 89 centavos.

El BCE diseñó una devaluación competitiva y “a la vieja usanza” a fin de impulsar el crecimiento de las exportaciones, especialmente en Francia y Alemania, países que se demoraron en adoptar el euro. Siempre que la inflación estuvo contenida, la devaluación del euro fue real o regulada por la inflación. Por consiguiente, el crecimiento

económico se vio acentuado por las exportaciones. Actualmente, la inflación está en aumento en todo Europa y ya no persiste la vía del crecimiento a través de la devaluación. Las reformas estructurales hasta ahora no se han concretado. Las antiguas perspectivas de crecimiento en los países del euro no han mejorado.

Entre las reformas requeridas, se destaca la desregulación general. La regulación excesiva constituye un golpe mortal para una economía. Según observa el Secretario del Tesoro de EE.UU., Lawrence Summers, "el proceso de apertura de una empresa es 12 veces más largo y 3 veces más caro en Europa que en EE.UU."⁷ El precio de esta regulación excesiva es el estancamiento del crecimiento económico. La cultura económica norteamericana presenta una mayor defensa del libre comercio, un ámbito económico más dinámico y una red de seguridad limitada.

El precio de... regulación excesiva es el estancamiento del crecimiento económico.

La cultura económica norteamericana presenta una mayor defensa del libre comercio, un ámbito económico más dinámico y una red de seguridad limitada.

Algunos países europeos se han adaptado muy bien a la nueva economía global. Son principalmente países pequeños y ubicados en la "periferia", como Dinamarca, Estonia e Irlanda. Los actuales y futuros países integrantes de la UE se verán obligados a aceptar regulaciones invasoras, que deshacen todo el bien que han logrado al liberalizar sus economías. Por ejemplo, están limitados por la regulación que los obliga a negociar sus tratados comerciales a través de la proteccionista UE, en lugar de permitirles tomar decisiones soberanas e individuales en lo concerniente a sus acuerdos de comercio. Este importante obstáculo burocrático impide la reactivación de la liberación económica global.

Para las naciones que no quieren ser absorbidas totalmente por la UE, la alternativa lógica es la Asociación de Libre Comercio. Este sector del comercio internacional no sería una estructura controlada por EE.UU., en la que un país tendría que

estar de acuerdo con las políticas estadounidenses para ser admitido. Por el contrario, es una asociación de países con ideas afines y se establece sobre la única base de sus tendencias políticas y económicas hacia el libre comercio ya existentes. Así mismo, permite que las naciones puedan abandonar la asociación en cualquier momento si dejan de cumplir con los criterios o si sus ideologías cambian. La ALC se cimienta sólidamente en el respeto por la soberanía de cada país.

EL PRIMER PASO

Se necesita un compromiso y un liderazgo presidencial para desarrollar cualquier agenda para el comercio internacional. Para sentar las bases de la ALC también se requiere que el Congreso actúe mediante una legislación que autorice al Presidente a involucrarse en relaciones comerciales con países que cumplan con los criterios previamente anunciados. Ninguna otra iniciativa comercial estadounidense podría ser más beneficiosa a los intereses de Estados Unidos y del resto del mundo que la Asociación de Libre Comercio. De esta manera, tanto el Presidente como el nuevo Congreso tienen en sus manos una oportunidad histórica para desarrollar la misión del comercio internacional.

En general, Estados Unidos no mantiene aranceles altos, salvo en ciertos sectores como la indumentaria (textiles y vestimenta) y algunos productos alimenticios. Y lo que es más importante aún, existen muchas barreras no arancelarias en estos y otros sectores. Si vamos más allá del comercio de artículos y consideramos los flujos de capital, se puede observar que existen restricciones para la inversión extranjera en el sector de las aerolíneas y las telecomunicaciones. Todos estos factores podrían usarse para brindar un trato especial a otros miembros de la ALC.

Ninguna otra iniciativa comercial estadounidense podría ser más beneficiosa a los intereses de Estados Unidos y del resto del mundo que la Asociación de Libre Comercio.

Por ejemplo, las cuotas sobre textiles y vestimentas están regidas por el Acuerdo Multifibra. Para el año 2005, está proyectada una

reducción gradual de estas cuotas para los miembros de la OMC. Estados Unidos debería ofrecer su inmediata eliminación para cualquier país que califique y se asocie a la ALC. Se pueden citar también muchos otros ejemplos de este tipo.

El primer paso sería poner en marcha la valiosa dinámica de la liberalización del comercio unilateral y la apertura de mercados en otros países. Así, esto generaría muchos otros primeros pasos, país por país, sin necesidad del complicado proceso de las negociaciones comerciales. En otras palabras, eliminaría el obstáculo para el comercio.

CONCLUSIÓN

La Asociación de Libre Comercio representa una nueva vía hacia el libre comercio en la nueva economía global. Desarrolla las metas y el objetivo de la OMC en un momento en que esta organización se encuentra debilitada por los detractores del comercio. La ALC agrupa a aquellos países que cuentan con mercados abiertos y recompensa a aquellos que prefieren actuar unilateralmente para reducir las barreras al comercio y la inversión. Esta asociación apunta a las economías libres, no a una región. Además, encarna el compromiso basado en principios hacia una libertad económica, promoviendo todo lo mejor de la política externa de EE.UU.

APÉNDICE

Criterios propuestos para la admisión a la Asociación de Libre Comercio

Aaron Schavey

La afiliación a la Asociación de Libre Comercio (ALC) es voluntaria, y los miembros tienen la libertad de renunciar al régimen de comercio. Otra forma de ser excluido es dejar de cumplir con los estándares numéricos.

La ALC tendrá como fundamento un compromiso genuino con los mercados abiertos. Este compromiso se caracterizará por la capacidad y la voluntad probadas de un estado para cumplir con ciertos objetivos numéricos para la apertura del país respecto a la política comercial, los flujos de capital e inversión extranjera, los derechos de propiedad y el nivel de regulaciones. Estas categorías se circunscriben dentro de cuatro amplias áreas que representa el compromiso de un país con un orden liberal del comercio: libertad para comerciar, libertad para invertir, libertad para operar una empresa sin cargas excesivas y seguridad para las inversiones.

Los cuatro criterios utilizados para determinar la afiliación a la ALC (obtenidos del *Índice de libertad económica 2001*), son los siguientes:

1. Libertad para comerciar.

Los países deben obtener un puntaje de 1 o 2 en la política comercial. Los países que tienen este puntaje mantienen tasas arancelarias promedios inferiores al 9 por ciento y barreras no arancelarias bajas. Por ejemplo, los países con barreras no arancelarias bajas generalmente no imponen cuotas de importación ni requisitos de licencias para restringir el comercio.

2. Libertad para invertir.

Los países deben obtener un puntaje de 1 o 2 en

los flujos de capitales e inversión extranjera. Esto significa que cuentan con un código de inversión extranjera accesible, que brinda a la inversión extranjera un trato abierto e imparcial, y que mantiene un proceso de aprobación eficiente. Las únicas restricciones sobre la inversión deben ser pocas y de escasa importancia económica.

3. Libertad para operar una empresa.

Los países deben obtener un puntaje de 1 o 2 en las regulaciones. Las regulaciones excesivamente onerosas suelen obstaculizar el comercio. Los inversores pueden optar por no invertir en determinado país a causa de los numerosos problemas para instalar una empresa o del costo excesivo para hacer negocios en ese país. Los países que obtienen un puntaje de 1 o 2 en las regulaciones cuentan con trámites simples para la obtención de licencias, aplican las regulaciones en forma uniforme y no hacen distinciones en el trato brindado a las empresas extranjeras.

4. Seguridad en los derechos de propiedad.

Los países deben obtener un puntaje de 1 o 2 en los derechos de propiedad. Un país que cuenta con un estado de derecho bien establecido protege la propiedad privada y facilita un ámbito mayormente seguro para la realización de las transacciones comerciales. Hay más probabilidades de que los inversores participen en transacciones económicas cuando saben que el sistema de justicia protege la propiedad privada y no se encuentra bajo la influencia externa.

Los países que generalmente establecen barreras

arancelarias bajas, no imponen barreras ni arancelarias excesivas ni grandes trabas a la inversión extranjera, y muestran un compromiso fundamental con el libre comercio. Es importante que los países garanticen los derechos de propiedad y abandonen las regulaciones desmedidas asegurando, de este modo, la expansión comercial con países de este tipo dentro del régimen de comercio de la ALC. Los países que mantienen un estado de derecho que protege la propiedad privada fomentan el comercio y la inversión. Los inversores tienden a depositar su dinero en un país donde el sistema de justicia es transparente y hace cumplir los contratos. Además, las empresas están dispuestas a invertir su dinero en países donde las regulaciones no son onerosas y se aplican en forma uniforme.

Los 26 países que se identifican como "Siguiendo en la lista" no cuentan con la calificación requerida por un punto en un (y sólo un) factor. Es decir, en

uno de los factores han obtenido un puntaje de 3 en lugar de 1 o 2.

La decisión de utilizar el *Índice de libertad económica* de The Heritage Foundation en lugar de otros métodos para medir el compromiso del país con un orden liberal del comercio, no influye en la selección realizada por la ALC. El *Índice de libertad económica* tiene una alta correlación con el *Índice de libertad económica mundial*, publicado por el Fraser Institute y el *Estudio mundial de libertad económica*, publicado por Freedom House. Steve Hanke y Stephen Walters calcularon el coeficiente de Spearman para el *Índice* de la Heritage con el estudio del Fraser Institute y el de Freedom House y el resultado fue -0,85 y -0,82 respectivamente. (Ver Stephen H. Hanke y Stephen J. K. Walters, "Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey", *Cato Journal*, Vol. 17, N° 2 [otoño de 1997], pág. 135).

Notas

1. Ver Franklin L. Lavin, "Half a Loaf Is Better Than None: The Case for Regional Free Trade Agreements", Heritage Foundation *Economic Freedom Project Report* N° EFP00-02, 2 de junio de 2000.
2. Ver Denise H. Froning, "An Absence of Leadership: Clinton at the WTO", Heritage Foundation *Executive Memorandum* N° 639, 10 de diciembre de 1999; Ana Eiras y Gerald P. O'Driscoll, Jr., "Advancing Free Trade in Latin America," Heritage Foundation *Executive Memorandum* N° 649, 09 de febrero de 2000; Brett D. Schaefer y Gerald P. O'Driscoll, Jr., "Congress Should Promote Trade in Africa and the Caribbean", Heritage Foundation *Executive Memorandum* N° 660, 07 de marzo de 2000; Denise H. Froning y Aaron Schavey, "Breaking Up a Triple Play on Poor Countries: Changing U.S. Policy in Trade, Aid, and Debt Relief", Heritage Foundation *Backgrounders* N° 1359, 13 de abril de 2000; y Aaron Schavey, "Choosing to Lead: Liberalizing Trade in Textiles and Apparel", Heritage Foundation *Backgrounders* N° 1366, 09 de mayo de 2000.
3. Ver "Primero, Mercados Abiertos", por Mary Anastasia O'Grady, supra.
4. Allan H. Meltzer, Introduction, *Report of the International Financial Institution Advisory Commission* (Washington, D.C.: Imprenta Oficial del Gobierno de EE.UU., 2000), p. 15.
5. Ibid.
6. Daniel Yergin y Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights* (New York: Simon and Schuster, 1998), pág. 323.
7. Martin Wolf, "Europe's Growth Opportunity", *The Financial Times*, 19 de enero de 2000.

Metodología:

Factores del *Índice de libertad económica*

por William W. Beach y Gerald P. O'Driscoll, Jr.

Desde 1995, el *Índice de Libertad Económica* le ha ofrecido a la comunidad internacional una profunda investigación anual de los factores que contribuyen más directamente con el desarrollo de la libertad económica y la prosperidad. El *Índice* de 1995, el primer estudio general sobre la libertad económica publicado, definió el método por el cual puede evaluarse la libertad económica, inclusive en países tan diferentes como Hong Kong y Corea del Norte. Desde entonces, se han sumado otros estudios en los que se analizan diversos factores, como el comercio o la intervención del gobierno en la economía.¹

Si bien el alcance de dichos índices se superpone, el *Índice de libertad económica* incluye el conjunto más amplio de factores institucionales que determinan la libertad económica:

- **Corrupción** en la Magistratura, el servicio aduanero y la burocracia gubernamental;
- **Barreras no arancelarias impuestas al comercio**, como, por ejemplo, las prohibiciones y los cupos de importación, y los requisitos estrictos de concesión de licencias y etiquetado;
- **La carga impositiva de gobierno**, que abarca las tasas impositivas sobre los ingresos personales, las tasas impositivas sobre los ingresos corporativos y el gasto gubernamental como porcentaje de la producción;

- **El estado de derecho**, la eficiencia en la Magistratura y la capacidad de hacer cumplir contratos;
- **La carga regulatoria** sobre las actividades comerciales, incluyendo la regulación en los sectores sanitario, de la seguridad y del medio ambiente;
- **Restricciones a los bancos** en lo concerniente a los servicios financieros, como, por ejemplo, la venta de valores y seguros;
- **Regulaciones del mercado laboral**, como las semanas de trabajo establecidas y el pago obligatorio por la finalización de la relación laboral; y
- **Actividades del mercado negro**, entre las que se incluyen el contrabando, la piratería de bienes con derechos de propiedad intelectual y la provisión clandestina de mano de obra y demás servicios.

Como el análisis de la libertad económica es anual, los autores del *Índice* pueden incluir los datos más recientes sobre estas variables en cada país, a medida que se encuentran disponibles. No resulta sorprendente el hecho de que en los países menos desarrollados se estén produciendo cambios en la política gubernamental a un ritmo acelerado. Al publicarse cada año, el *Índice de libertad económica* permite, a los lectores de todo el mundo, conocer

la manera en que los cambios recientes en la política gubernamental afectan la libertad económica en cualquiera de los 161 países analizados. (Este año, la calificación numérica de seis países se encuentra suspendida: Angola, Burundi, República Democrática del Congo, Sierra Leona, Somalia y Sudán, países que se hallan actualmente en estado de malestar civil o anarquía. Sin embargo, la información relativa a estos países también se incluye en el *Índice*.)

EVALUACIÓN DE LA LIBERTAD ECONÓMICA

La libertad económica se define como *la ausencia de coerción o restricción gubernamental sobre la producción, la distribución o el consumo de bienes y servicios más allá de lo necesario para que los ciudadanos protejan y mantengan la libertad en sí misma.*

Toda acción gubernamental implica coerción. Se requiere una coerción mínima para que los ciudadanos de una comunidad o nación se defiendan, promuevan la evolución de la sociedad civil y disfruten los frutos de su trabajo. La Constitución de EE.UU. refleja la idea de Locke. Por ejemplo, los ciudadanos deben pagar impuestos para generar ingresos para la protección de los individuos y la propiedad, así como para la defensa común. La mayoría de los intelectuales políticos reconocen la existencia de determinados bienes, denominados "bienes públicos" por los economistas, cuyo suministro es, con frecuencia, más eficaz si es llevado a cabo por el gobierno.

Sin embargo, cuando el gobierno emplea la coerción más allá del nivel mínimo requerido, corre el riesgo de obstaculizar la libertad. Cuando interfiere en el mercado para lograr fines que no son la protección de los individuos y la propiedad, socava la libertad económica. Donde se encuentra esta línea que separa el nivel mínimo de intervención, está abierto al debate. Ni la anarquía ni la utopía son parámetros utilizados en la asignación de los puntajes de libertad económica; el criterio de calificación sólo se basa en niveles que pueden ser alcanzados por seres humanos imperfectos.

A lo largo de la historia, los gobiernos han ejercitado el poder que les permite imponer un vasto conjunto de restricciones a la actividad económica. Muchas restricciones semejantes pueden evaluarse

mediante el análisis de su impacto en las elecciones económicas. Las restricciones impuestas a la elección económica interfieren con la producción, la distribución o el consumo de bienes y servicios (incluyendo, por supuesto, los servicios de mano de obra).²

Una realidad primordial caracteriza al mundo: en diferentes grados, los gobiernos, mediante la coerción, reestructuran lo que elige el común de la gente con respecto a su persona y su propiedad. Cuando los gobiernos obran de esta manera, la libertad económica disminuye. Además, el crecimiento económico se ve afectado en la medida en que los gobiernos ejercen coerción en el mercado.

Para evaluar la libertad económica y calificar a cada país, los autores del *Índice* analizan 50 variables económicas independientes. Estas variables se clasifican en 10 categorías o factores de libertad económica principales:

- Política comercial,
- Carga impositiva de gobierno,
- Intervención del gobierno en la economía,
- Política monetaria,
- Flujos de capital e inversión extranjera,
- Actividad bancaria y financiera,
- Salarios y precios,
- Derechos de propiedad,
- Regulaciones y
- Actividad del mercado negro.

A continuación del resumen general de la metodología se encuentra el análisis de cada uno de estos factores y sus variables.

Criterio de evaluación. El *Índice de libertad económica* les dá a los 10 factores igual importancia para evaluar el nivel de libertad económica de cada país. De este modo, a fin de determinar el puntaje general de un país, los factores se ponderan en forma equitativa.

Este enfoque es el más justo y el que más se ajusta al objetivo del *Índice*: calificar al entorno institucional para la actividad económica de cada país. El *Índice* no fue ideado para evaluar la contribución proporcional de un conjunto de variables estadísticamente independientes del crecimiento económico. Esto se realiza hábilmente en los muchos estudios empíricos del crecimiento

económico. En cambio, los autores del *Índice* identifican un conjunto de factores institucionales que, analizados en forma conjunta, determinan el grado de libertad económica de una sociedad. Es este entorno institucional el que se considera necesario para el crecimiento económico en primer lugar.

Aunque no es posible en esta etapa de investigación académica determinar con absoluta certeza qué factores son más importantes que otros para la libertad económica, queda claro que, para que un país logre un crecimiento y un bienestar económico a largo plazo, debe desempeñarse adecuadamente en los 10 factores. Cuando se ha desarrollado una reseña adecuada, los analistas de Heritage vuelven a examinar la evaluación diferencial de los factores. Los autores recibirían con agrado la oportunidad de trabajar con investigadores externos para mejorar el *Índice* de toda manera posible. Hasta este momento, sin embargo, no hay evidencia alguna que pueda proporcionar una base sólida para otorgar mayor importancia a un factor determinado en este análisis.

La escala de calificación. El puntaje general de la libertad económica de cada país se calcula sobre la base del promedio de los puntajes de los 10 factores individuales. Se otorga un puntaje a cada factor de acuerdo con una escala de calificación que es exclusiva de dicho factor. La escala es del 1 al 5: Un puntaje de 1 representa un conjunto de políticas consistentes o institucionales que son las más propicias a la libertad económica, mientras que un puntaje de 5 representa un conjunto de las políticas menos propicias.

Además, el puntaje de cada factor está acompañado de una descripción — “Mejor,” “Peor” o “Estable”— para indicar, respectivamente, si ese factor de libertad económica está mejorando, empeorando o ha sido el mismo en relación con el puntaje del país correspondiente al año anterior.

Finalmente, se agregan y promedian los factores, asignándosele al país un puntaje general.

Las cuatro categorías principales de libertad económica del *Índice* son:

- **Libre:** países con un puntaje general promedio de 1,95 o inferior;
- **Mayormente libre:** países con un puntaje general promedio de 2,00 a 2,95;

- **Mayormente controlada:** países con un puntaje general promedio de 3,00 a 3,95 y
- **Reprimida:** países con un puntaje general promedio de 4,00 o superior.

Puntajes anteriores. El *Índice de libertad económica* incluye una vasta lista de 161 países con el puntaje de cada uno de los 10 factores. Este año, la reseña de cada país incluye sus puntajes generales correspondientes a los años 1995, 1996, 1997, 1998, 1999 y 2000. Con este seguimiento histórico, los lectores pueden discernir fácilmente si un país está ampliando o restringiendo la libertad económica a través del tiempo o si su nivel de libertad económica no ha cambiado.

Transparencia. Debido a que el *Índice* se basa en una metodología científica, es transparente y capaz de analizar una gran variedad de datos. Los análisis que se incluyen en este capítulo explican por qué cada factor es un elemento importante de la libertad económica, cómo se clasifican y califican los cinco niveles de libertad económica y qué fuentes de datos e información se utilizaron para este análisis.

De este modo, la asignación del puntaje a un factor es directa. Si el sistema bancario de un país recibió un puntaje de 3, significa que el sistema de actividad bancaria y financiera del país tiene la mayoría de las características del nivel 3, las cuales se encuentran detalladas en la página 57: El gobierno ejerce una influencia sustancial sobre los bancos; el gobierno posee o dirige alguno de los bancos; el gobierno influye de manera significativa sobre la emisión de créditos y existen barreras significativas para la conformación de bancos locales. De la misma manera, un país que recibe un puntaje de 5 en política comercial tiene las características explicadas en la página 48: una tasa arancelaria promedio de al menos un 19 por ciento o barreras no arancelarias muy altas que, en la práctica, cierran los mercados a las importaciones.

Un país debe satisfacer la mayoría, pero no necesariamente la totalidad, de las condiciones especificadas para cada nivel de calificación de un factor. En el factor de la actividad bancaria y financiera, un país alcanza una calificación de 2 (que es mejor que una calificación de 3) si su sistema bancario tiene sólo algunos límites impuestos por el gobierno a sus servicios financieros y algunas

barreras menores para la apertura de nuevos bancos. Recibe un 4 (peor que un 3) si su sistema bancario se encuentra en la transición de un gobierno dominado por el estado, primitivo ó generador de crisis, si el gobierno mantiene un control estricto de sus bancos, si existe corrupción o si prácticamente no se abren bancos nacionales.

Período de estudio. Para el *Índice de libertad económica* 2001, los autores analizaron, por lo general, los datos correspondientes al período que comprende desde la segunda mitad de 1999 hasta la primera del año 2000. En la medida de lo posible, la información considerada para cada factor era vigente al 30 de junio de 2000.

Sin embargo, es importante comprender que determinados factores se definen sobre la base de información histórica. Por ejemplo, en el factor de la política monetaria se calcula una tasa de inflación promediada a lo largo de 10 años. Otros factores son vigentes durante el año en el cual se publica el *Índice*. Por ejemplo, la variable impositiva para este *Índice* considera las tasas impositivas que se aplican al año fiscal 2000 (año en el cual se publica el *Índice* del año 2001).

A veces, debido a que el *Índice* se publica varios meses después de la fecha de cierre de la evaluación, los principales eventos económicos que suceden después de dicha fecha no pueden reflejarse en los puntajes. En el pasado, tales casos han sido poco frecuentes y aislados. La crisis financiera asiática, por ejemplo, estalló cuando el *Índice de libertad económica* 1998 estaba listo para ser impreso. Por consiguiente, los efectos de los cambios de política efectuados en respuesta a dicha crisis no fueron considerados en el puntaje de ese año, sino que fueron considerados en ediciones posteriores. Los autores y los editores también señalan en las evaluaciones críticas de los países cualquier evento de importancia que podría tener un impacto sustancial y predecible en el puntaje del país en el futuro.

Fuentes. Para determinar la manera en que un país cumple los requisitos de cada factor, los autores han utilizado diversas fuentes autorizadas. Por ejemplo, la información sobre el nivel de corrupción en el servicio aduanero de un país puede estar acompañada por una cita extraída de una fuente de fiabilidad comprobada. También existen

innumerables fuentes de información menores, entre las que se incluyen las conversaciones con los funcionarios gubernamentales y los sitios de Internet. Estas fuentes están mencionadas en la narración cuando se lo considera apropiado. Sería innecesariamente engorroso citar todas las fuentes utilizadas en la asignación del puntaje a todas las variables de cada factor en particular; por lo tanto, a menos que se indique lo contrario, las fuentes principales utilizadas para preparar los resúmenes de los países pueden encontrarse a continuación, en la introducción al Capítulo 5 y en la lista de Principales Obras Citadas en las páginas 407–408.

RESUMEN DE LAS VARIABLES DE LOS FACTORES

Para calificar cada país para el *Índice*, los autores examinaron unas 50 variables independientes a fin de determinar un nivel general de libertad económica. Reunimos información relativa a la totalidad de los 50 factores independientes y la analizamos para determinar cuál de los cinco niveles de calificación establecidos para cada factor se aplica más fielmente a un país. Aunque se estudiaron todas las variables, no se asigna un puntaje individual a todas las variables ni se las menciona específicamente en el texto. Por ejemplo, no es necesario mencionar los casos en los cuales prácticamente no hay corrupción en la Magistratura; en general, esta variable se analiza sólo cuando la corrupción en la Magistratura es un problema documentado.

De este modo, en lugar de calificar a cada una de las 50 variables individualmente para cada uno de los 155 países, las variables se clasifican en los 10 factores de libertad económica, a los que luego se les asigna un puntaje. Este sistema logra que el *Índice* tenga una extensión razonable. Las variables independientes para cada factor se resumen en el cuadro de notas que se incluyen en la descripción del factor.

FACTORES DE LA LIBERTAD ECONÓMICA

Factor N° 1: Política comercial

La política comercial es un factor primordial en la evaluación de la libertad económica. El grado de oposición del gobierno al libre flujo de comercio

Escala de calificación de la política comercial

| Puntaje | Niveles de proteccionismo | Criterios |
|---------|---------------------------|--|
| 1 | Muy bajo | Tasa arancelaria promedio inferior o igual al 4 por ciento |
| 2 | Bajo | Tasa arancelaria promedio superior al 4 por ciento pero inferior o igual al 9 por ciento |
| 3 | Moderado | Tasa arancelaria promedio superior al 9 por ciento pero inferior o igual al 14 por ciento |
| 4 | Alto | Tasa arancelaria promedio superior al 14 por ciento pero inferior o igual al 19 por ciento |
| 5 | Muy alto | Tasa arancelaria promedio superior al 19 por ciento |

extranjero puede afectar de manera directa la capacidad de un individuo de alcanzar sus metas económicas.

Por ejemplo, cuando un gobierno aplica impuestos directamente a través de aranceles u obstaculiza la importación de cierto producto a través de barreras no arancelarias, un grupo de personas de dicho país producirá ese producto en lugar de otro producto para el que contaría con mejores condiciones de producción. La limitación a la importación restringe la libertad económica, ya que no permite que los individuos apliquen sus destrezas y habilidades según lo consideren más adecuado.

Metodología. El puntaje de la política comercial se basa en la tasa arancelaria promedio de un país. Cuanto más alta es la tasa, peor (o más alto) es el puntaje. Si las tasas arancelarias promedio no se encuentran disponibles, la tasa promedio se determina calculando el ingreso obtenido de los aranceles y derechos de importación como porcentaje del total de las importaciones. En caso de que esta información no se encuentre disponible, para calcular una tasa arancelaria efectiva, los autores se valen de la información sobre la estructura arancelaria general, sus diversas tasas y los artículos sobre los cuales se aplican dichas tasas.

Los aranceles no son las únicas barreras impuestas al comercio. Muchos países aumentan el número de cupos de importación, los requisitos de

concesión de licencias y otras imposiciones, o barreras no arancelarias (NTB), para restringir las importaciones. El análisis comercial también tiene en cuenta la corrupción dentro del servicio aduanero. Éste es un aspecto importante, puesto que, si bien los países pueden establecer tasas arancelarias más bajas y ninguna NTB oficial, los funcionarios de aduana pueden ser corruptos y solicitar sobornos para permitir que ciertos productos ingresen en sus puertos. O bien, dichos funcionarios pueden robar artículos para su propio beneficio, lo cual también constituye una barrera comercial.

Estas circunstancias se analizan y documentan cuando esto es posible. Si existe una suficiente cantidad de NTB, o importantes signos de corrupción, el puntaje de un país basado sólo en tasas arancelarias recibe un punto adicional en la escala (que refleja la disminución de la libertad económica).

Fuentes. A menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes para determinar los puntajes asignados a las políticas comerciales: *EIU Country Reports e Investing, Licensing and Trading Conditions Abroad (ILT Reports)*, 2000, de la Unidad de Inteligencia de "El Economista" (EIU); *Government Finance Statistics Yearbook e International Financial Statistics Yearbook 1999*, del Fondo Monetario Internacional (FMI); *2000 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, de la Oficina

Escala de calificación del impuesto sobre los ingresos

Esta escala otorga un puntaje del 1 al 5. Cuanto más alto es el puntaje, más alta es la tasa impositiva. En cada uno de los casos, el nivel más alto que corresponde a un país se convierte en el puntaje del mismo.

| Puntaje | Tasa Impositiva | Criterios |
|---------|-----------------|--|
| 1 | Muy bajo | No existen impuestos sobre los ingresos o existe una tasa impositiva plana sobre los ingresos del 10 por ciento o menos. |
| 2 | Bajo | Una tasa impositiva máxima del 25 por ciento o menos, o una tasa impositiva plana entre el 10 y el 20 por ciento, o una tasa máxima del 40 por ciento o menos y la tasa impositiva marginal que afronta el contribuyente promedio igual al 10 por ciento o menos. |
| 3 | Moderado | Una tasa impositiva máxima del 35 por ciento o menos, o la tasa impositiva marginal que afronta el contribuyente promedio igual al 15 por ciento o menos. |
| 4 | Alto | Una tasa impositiva máxima sobre los ingresos superior al 35 por ciento pero inferior o igual al 50 por ciento, o un nivel impositivo promedio de entre el 15 y el 20 por ciento y una estructura impositiva que no ha sido desarrollada por completo por el gobierno o que carece de organización. |
| 5 | Muy alto | Una tasa impositiva máxima superior al 50 por ciento y una tasa impositiva marginal que afronta el contribuyente promedio superior al 20 por ciento pero inferior o igual al 25 por ciento, o una tasa impositiva sobre los ingresos promedio del 25 por ciento, independientemente de la tasa máxima, o un sistema impositivo a través del cual el gobierno confisca la mayor parte de la producción económica proveniente de la posesión del gobierno de la mayor parte de la actividad económica. |

Variables del Factor 1: Política Comercial

- Tasa arancelaria promedio
- Barreras no arancelarias
- Corrupción en la aduana

del Representante de Comercio de EE.UU.; *Country Commercial Guides*, del Departamento de Comercio de EE.UU.; *Country Reports on Economic Policy and Trade Practices*, del Departamento de Estado de EE.UU.; *World Development Indicators 2000*, del Banco Mundial, y publicaciones gubernamentales oficiales de cada país.

Factor N° 2: Carga impositiva de gobierno

Para evaluar la carga impositiva que un gobierno impone sobre sus ciudadanos, los autores examinaron las tasas impositivas y el nivel de gasto

gubernamental. La tasa impositiva marginal que enfrenta un individuo es, efectivamente, un "precio" pagado por suministrar un esfuerzo económico o iniciar una actividad comercial. Cuanto más alto sea el precio del esfuerzo o actividad comercial, menor será el compromiso asumido. La aplicación de tasas impositivas más altas interfiere con las posibilidades que tienen las personas de alcanzar sus metas en el mercado.

Los gastos gubernamentales (evaluados como un porcentaje del PBI) reflejan el costo real de gobierno de una sociedad. Cuando un gobierno gasta dinero, adquiere recursos y limita las opciones y metas privadas. Esto sucede independientemente de que el gasto se realice con la intención de adquirir recursos para sus propios fines (consumo de gobierno) o para transferir pagos a los ciudadanos.

Lo que importa es el método empleado por el gobierno para financiar sus gastos. La financiación de un nivel determinado de gastos gubernamentales mediante la aplicación de impuestos, la emisión de deudas o la emisión de dinero (o mediante todos

Escala de calificación del impuesto sobre los ingresos corporativos

El impuesto corporativo es el segundo tipo de impuesto que se analiza para cada país. Se asigna un puntaje a cada país según una escala móvil definida sobre la base de las tasas impositivas corporativas.

| Puntaje | Tasas impositivas | Criterios |
|---------|---------------------|--|
| 1 | Impuestos muy bajos | No se imponen impuestos sobre las ganancias corporativas o se impone un número limitado de impuestos sobre las mismas. |
| 2 | Impuestos bajos | Tasa impositiva corporativa inferior o igual al 25 por ciento. |
| 3 | Impuestos moderados | Un sistema impositivo progresivo sobre los ingresos corporativos con una tasa máxima entre el 25 por ciento y el 35 por ciento, o un sistema impositivo plano con niveles impositivos superiores al 25 por ciento. |
| 4 | Impuestos altos | Un sistema impositivo progresivo sobre los ingresos corporativos con una tasa máxima superior al 35 por ciento pero inferior o igual al 45 por ciento y una estructura impositiva que no ha sido por completo desarrollada por el gobierno o que carece de organización. |
| 5 | Impuestos muy altos | Un engorroso sistema impositivo progresivo con tasas impositivas corporativas superiores al 45 por ciento o un sistema impositivo mediante el cual el gobierno confisca la mayor parte de la producción económica como resultado de la posesión estatal de la mayor parte de la actividad económica. |

estos recursos en distinta medida) ejerce su propio impacto sobre la economía y la sociedad. El método financiero impone su propia carga, pero los gastos representan una carga impositiva en sí mismos.

Milton Friedman considera que el gasto gubernamental es la referencia más adecuada para evaluar la carga del estado sobre la economía. El gasto gubernamental refleja el gasto que excede de los ingresos impositivos, y que son financiados por una mayor cantidad de préstamos o por la impresión de dinero, con lo cual se generan mayores costos en una economía.³

El grado de interés de un gobierno por los recursos privados afecta la libertad y el crecimiento económicos. Por ejemplo, si el gobierno de un país emergente y económicamente pequeño se apropia de un tercio de la producción total de la nación a través de los gastos, agota recursos que podrían haberse utilizado para proyectos de inversión y consumo privados. Comparativamente, es probable que el mismo interés del gobierno de un estado con una economía avanzada de gran envergadura afecte en menor medida la tasa de crecimiento,

puesto que las sociedades avanzadas generalmente gozan de un importante volumen de ahorro y una amplia base de capital productivo. Sin embargo, los niveles altos de gasto gubernamental en los países desarrollados también pueden obstaculizar significativamente el crecimiento.

Metodología. El puntaje de la carga impositiva de gobierno tiene dos componentes: tasas impositivas y gasto gubernamental como porcentaje del PBI. El componente impositivo refleja las tasas impositivas sobre los ingresos personales y sobre los ingresos corporativos del país. Los autores siguieron diversos pasos para la asignación de un puntaje al aspecto impositivo de este factor. En primer lugar, los puntajes de los países se calcularon para la tasa impositiva sobre los ingresos personales por un lado y para las tasas impositivas sobre los ingresos corporativos por otro. Luego, dichos puntajes se promediaron para obtener un puntaje impositivo único, denominado puntaje de los impuestos sobre los ingresos corporativos y sobre los ingresos personales.

Escala de gasto gubernamental para los países desarrollados

Esta escala otorga un puntaje del 1 al 5. Cuanto más alto sea el puntaje, mayor será el nivel de gasto gubernamental como porcentaje del PBI.

| Puntaje | Gasto gubernamental como porcentaje del PBI | Criterios |
|---------|---|---|
| 1 | Muy bajo | Inferior o igual al 15 por ciento. |
| 2 | Bajo | Superior al 15 por ciento pero inferior o igual al 25 por ciento. |
| 3 | Moderado | Superior al 25 por ciento pero inferior o igual al 35 por ciento. |
| 4 | Alto | Superior al 35 por ciento pero inferior o igual al 45 por ciento. |
| 5 | Muy alto | Superior al 45 por ciento. |

Nota acerca de los impuestos sobre los ingresos personales: Algunos países tienen tasas impositivas máximas sobre los ingresos personales relativamente altas, pero estas tasas se aplican a muy pocas personas. Por ejemplo, Japón tiene una tasa impositiva máxima sobre los ingresos personales del 37 por ciento, pero los niveles de ingresos personales sobre los que recae el gravamen son tan amplios que muy pocas personas se ven afectadas por dicha tasa. La tasa impositiva marginal que se aplica al contribuyente promedio en Japón es mucho más baja. Para calcular la tasa impositiva marginal que afronta el contribuyente promedio, los autores determinaron la categoría impositiva sobre los ingresos personales en la que se encuentra el PBI per cápita del país.⁴ El puntaje del componente impositivo se calcula sobre (1) la tasa impositiva máxima del país y (2) la tasa impositiva que se aplica a los ingresos personales promedio, como se definió anteriormente.

Nota acerca del gasto gubernamental: Posteriormente, los autores clasificaron a los países en dos grupos: los países considerados como económicamente desarrollados y los países emergentes o en desarrollo. Esta división refleja nuestra visión de los distintos efectos que ejerce el gasto gubernamental en países con dimensiones significativamente diferentes. La categoría de los "países desarrollados" incluye, en parte, a aquellos países que han acumulado importantes estructuras

de capital y altos niveles de productividad per cápita. Los ahorros sustanciales de los países desarrollados permiten que los propietarios de recursos y los empresarios prosperen, aun cuando el gobierno absorba una considerable porción de la producción anual de la economía, que equivaldría al 25 por ciento.

Sin embargo, esta capacidad de resistencia a la intervención gubernamental en la economía no se encuentra con tanta facilidad en una economía emergente. El gobierno de un país emergente que gasta el 25 por ciento de su producción económica anual tendrá una influencia mucho mayor sobre la actividad empresarial que el gobierno de un país desarrollado.

De este modo, los autores utilizan dos escalas para calcular el componente del gasto gubernamental correspondiente al puntaje de la carga impositiva: la primera es para el gasto gubernamental (federal, estatal y local) como porcentaje del PBI de un país desarrollado y la segunda, para el mismo dato estadístico en países emergentes y en desarrollo. Los autores calificaron a los países utilizando el PBN per cápita y clasificaron a los primeros 40 países como países desarrollados.

Posteriormente, los autores promediaron los ingresos corporativos y sobre los ingresos personales y al gasto gubernamental para obtener el puntaje final de la carga impositiva que el

gobierno impone sobre un país. Para que el puntaje de la carga impositiva de gobierno sea coherente con los otros nueve factores y cada puntaje termine en 0,00 ó 0,50, todos los números que terminan en 0,25 se redondearon a 0,5, mientras que los números que terminan en 0,75 se redondearon a 0,00.

El procedimiento de redondeo de este año difiere del empleado el año pasado (mediante el cual se redondearon las cifras en función del entero más próximo), ya que refleja el puntaje otorgado a la carga impositiva de gobierno de cada país con mayor exactitud. Por ejemplo, si un país obtuvo un puntaje de 2,25 después de promediarse el puntaje de los impuestos sobre los ingresos corporativos y sobre los ingresos personales con el puntaje del gasto gubernamental, dicho país recibió un puntaje de 2,50. De manera similar, si el puntaje de un país fue de 2,75, dicho país recibió un puntaje de carga impositiva final de 3,00.

Fuentes. Para obtener información sobre los impuestos de cada país, y a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes: *ILT Reports*, 2000, de la Unidad de Inteligencia de "El Economista" (EIU); *2000 World-wide Executive Tax Guide and Directory* y *2000 World-wide Corporate Tax Guide and Directory*, de Ernst y Young; *Country Commercial Guides*, del Departamento de Comercio de EE.UU.; los informes disponibles en el sitio web del Departamento, *Stat-USA*, y publicaciones gubernamentales oficiales de cada país. Para obtener información sobre el gasto gubernamental, los autores utilizaron *Government Finance Statistics Yearbook for 1999*, del Fondo Monetario Internacional (FMI); *Country Commercial Guides*, del Departamento de Comercio de EE.UU. y publicaciones gubernamentales oficiales de cada país.

Variables del Factor 2: Carga Impositiva de Gobierno

- Tasa impositiva máxima sobre los ingresos
- Tasa impositiva que afronta el contribuyente promedio
- Tasa impositiva corporativa máxima
- Gasto gubernamental

Factor Nº 3: Intervención del gobierno en la economía

Este factor evalúa el uso directo de recursos escasos para los objetivos del gobierno y el control del gobierno sobre esos recursos por medio de la posesión de los mismos. La evaluación comprende tanto el consumo como la producción del gobierno. Las transferencias, que están compuestas por el cambio obligatorio de títulos por recursos entre los individuos, están excluidos de esta evaluación.

El consumo del gobierno está compuesto por las compras netas de bienes, servicios y estructuras (por ejemplo, puentes y edificios); los salarios pagados a los empleados del gobierno; las compras netas de activos fijos y los cambios de inventario en las empresas del gobierno.⁵ La producción del gobierno se evalúa de la siguiente manera: la evaluación de la intervención gubernamental es diferente a la del papel regulador del gobierno y complementa la evaluación de la carga impositiva.⁶

Metodología. Si se considera el consumo del gobierno como porcentaje del PBI, se puede comenzar a determinar el nivel de intervención gubernamental en la economía. Cuanto mayor sea la tasa de consumo del gobierno como porcentaje del PBI, mayor será el puntaje del Índice y, por lo tanto, menor será el nivel de libertad económica.

Los gobiernos intervienen en la economía no sólo mediante el consumo de los recursos escasos, sino también a través de la participación en las actividades comerciales que, por lo general, se llevan a cabo en el sector privado. Los gobiernos que dirigen las empresas estatales no dan lugar a la iniciativa y a la inversión privadas. Además, las empresas estatales son generalmente ineficientes y obstaculizan el crecimiento económico. Los autores evalúan el tamaño del sector estatal mediante la participación en los ingresos que un país recibe de las empresas estatales y de las propiedades del gobierno.

Para clasificar esta estadística, los autores calcularon la desviación estándar del valor mediano y luego sumaron y restaron una desviación estándar al valor mediano. Por ejemplo, el valor mediano es del 6,12 por ciento y la desviación estándar es de 1,7. Por lo tanto, las demarcaciones en la escala son del 4,4 por ciento y del 7,8 por ciento. Luego, los autores suman 0 punto al puntaje del consumo del

Escala de gasto gubernamental para los países en desarrollo

Esta escala otorga un puntaje del 1 al 5. Cuanto más alto sea el puntaje, mayor será el nivel de gasto gubernamental como porcentaje del PBI.

| <i>Puntaje</i> | <i>Gastos gubernamentales como porcentaje del PBI</i> | <i>Criterios</i> |
|----------------|---|---|
| 1 | Muy bajo | Inferior o igual al 15 por ciento. |
| 2 | Bajo | Superior al 15 por ciento pero inferior o igual al 20 por ciento. |
| 3 | Moderado | Superior al 20 por ciento pero inferior o igual al 25 por ciento. |
| 4 | Alto | Superior al 25 por ciento pero inferior o igual al 30 por ciento. |
| 5 | Muy alto | Superior al 30 por ciento. |

Escala de calificación de la intervención gubernamental

Esta escala otorga un puntaje del 1 al 5. Cuanto más alto sea el puntaje, mayor será el nivel de consumo gubernamental como porcentaje del PBI.

| <i>Puntaje</i> | <i>Nivel de Intervención del gobierno en la economía</i> | <i>Criterios</i> |
|----------------|--|---|
| 1 | Muy bajo | Inferior o igual al 10 por ciento del PBI; prácticamente no hay empresas estatales. |
| 2 | Bajo | Superior al 10 por ciento pero inferior o igual al 25 por ciento del PBI; existen algunas empresas estatales, como el servicio postal, y un intenso programa de privatización vigente. |
| 3 | Moderado | Superior al 25 por ciento pero inferior o igual al 35 por ciento del PBI; existen numerosas empresas estatales, como las telecomunicaciones, algunos bancos y la producción de energía. Existe un programa de privatización pero el mismo está estancado o es limitado. |
| 4 | Alto | Superior al 35 por ciento pero inferior o igual al 45 por ciento del PBI. Existen numerosas empresas estatales, como el transporte, los distribuidores de bienes y las empresas manufactureras. |
| 5 | Muy Alto | Mayor que el 45 por ciento del PBI o cifra superior; la mayoría de las industrias son estatales. Escasas empresas privadas. |

Escala de calificación de la política monetaria

| Puntaje | Tasa de inflación | Criterios |
|---------|-------------------|---|
| 1 | Muy bajo | Inferior o igual al 3 por ciento. |
| 2 | Bajo | Superior al 3 por ciento pero inferior o igual al 6 por ciento. |
| 3 | Moderado | Superior al 6 por ciento pero inferior o igual al 12 por ciento. |
| 4 | Alto | Superior al 12 por ciento pero inferior o igual al 20 por ciento. |
| 5 | Muy alto | Superior al 20 por ciento. |

gobierno si su participación en los ingresos de las empresas estatales y de las propiedades del gobierno fue inferior o igual al 4,4 por ciento, 0,5 punto si su participación fue superior o igual al 4,4 por ciento pero inferior al 7,8 por ciento y 1 punto si la estadística fue superior o igual al 7,8 por ciento.

En el caso de los países en que la participación en el total de los ingresos de las empresas estatales y de la propiedad del gobierno no estaba disponible, se utilizó la siguiente metodología: en el caso de los países con muchas empresas estatales, se sumó

un país está sujeto a un intenso programa de privatización, los autores tienen en cuenta este hecho. Así, se contextualiza cualquier afirmación acerca del tamaño del sector estatal. Sin embargo, si el programa de privatización se ha paralizado, o si no se ha implementado ninguno, los autores también lo tienen en cuenta.

Además, en algunos casos, tenemos firmes motivos para dudar acerca de la evaluación del consumo del gobierno o de la participación en los ingresos de la empresa. En estos casos, en los que también existen evidencias acerca de una gran intervención gubernamental en la economía, sumamos 1 punto al puntaje (empeorándolo).⁷

La variable final es la intervención o la no-intervención gubernamental en el mercado de valores. Cuando un gobierno interviene en el mercado de valores, se opone a las elecciones de millones de individuos. Con su intervención, el gobierno interfiere en la fijación de precios del capital, siendo ésta la función más importante de una economía de mercado. Los mercados de capitales evalúan, en forma permanente, las pérdidas y ganancias estimadas en las compañías públicas. Esta evaluación es esencial al asignar recursos de capital a los usos de mayor valor, con lo cual se satisface las necesidades más urgentes de los consumidores.

Variables del Factor 3: Intervención del Gobierno en la Economía

- Consumo gubernamental como porcentaje del PBI
- Negocios e industrias de propiedad estatal
- Porcentaje de los ingresos gubernamentales provenientes de empresas y propiedades estatales
- Producción económica del gobierno

1 punto al puntaje de la intervención gubernamental (se utilizaron diversas fuentes para emitir este juicio).

Este factor también analiza el estado de los programas de privatización. Si el sector estatal de

Fuentes. Para cada país, a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes para obtener información acerca de la intervención gubernamental en la economía: *Government Finance Statistics Yearbook 1999*, del Fondo

Monetario Internacional (FMI); *Country Commercial Guides*, del Departamento de Comercio de EE.UU.; *Country Reports on Economic Policy and Trade Practices*, del Departamento de Estado de EE.UU.; *EIU Country Reports, 2000*, de la Unidad de Inteligencia de "El Economista" (EIU) y *World Development Indicators 2000*, del Banco Mundial.

Factor N° 4: Política monetaria

El valor de la moneda de un país se determina principalmente por su política monetaria. Cuando la política monetaria de un gobierno facilita la fijación de precios del mercado, los individuos gozan de mayor libertad económica. John Maynard Keynes señaló que "con un proceso de inflación continuo, los gobiernos pueden confiscar, en forma secreta e inadvertida, una parte importante de las riquezas de los ciudadanos".⁸ La inflación no sólo confisca las riquezas, sino que también distorsiona la fijación de precios, evita que se asignen los recursos correctamente y menoscaba la libertad de la sociedad.

No existe una única teoría aceptada acerca de las instituciones monetarias adecuadas para una sociedad libre. Si bien antes el oro como estándar gozaba de apoyo popular, esto ya no sucede (a pesar de que algunos continúan apoyando aquel sistema).

Sin embargo, lo que caracteriza actualmente a las teorías monetarias es el apoyo a la inflación baja o a la inflación nula. Una buena manera de medir la influencia de la política monetaria sobre la libertad económica es analizar la tasa de inflación durante un período determinado.

Metodología. El principal criterio para evaluar este factor es la tasa de inflación promedio ponderada de un país desde 1990 hasta 1999. Los autores crearon el puntaje de la política monetaria, en primer lugar, mediante la ponderación de las tasas de inflación en cada uno de los últimos 10 años, de manera que el año más lejano al presente posea la menor ponderación y el año actual posea la mayor ponderación. Luego, los autores calcularon un promedio de estas tasas ponderadas.⁹ En algunos casos, particularmente en los países de la ex Unión Soviética, los datos correspondientes al período de 10 años no estaban disponibles, por lo que, para estos países, los autores consideraron los años en los que había datos disponibles.¹⁰

Fuentes. A menos que se indique lo contrario, la fuente principal de información acerca de la política monetaria es *International Financial Statistics*, del Fondo Monetario Internacional, junio de 2000.

Escala de calificación de los flujos de capital e inversión extranjera

| Puntaje | Barreras a la inversión extranjera | Criterios |
|---------|------------------------------------|--|
| 1 | Muy bajo | Tratamiento imparcial y abierto a la inversión extranjera, código de inversión extranjera accesible. Casi nada de restricciones a la inversión extranjera excepto en la seguridad nacional y otras áreas relacionadas. |
| 2 | Bajo | Restricciones sobre las inversiones en pocos sectores, como los servicios públicos, las empresas fundamentales para la seguridad nacional y los recursos naturales. Procesos de aprobación eficientes y limitados. |
| 3 | Moderado | Restricciones sobre varias inversiones, aunque con una política oficial acorde con el código de inversión extranjera. Proceso de aprobación burocrático. |
| 4 | Alto | Las inversiones se aprueban caso por caso. Posible presencia de procesos de aprobación burocráticos y corrupción. |
| 5 | Muy alto | El gobierno busca activamente evitar la inversión extranjera. Corrupción incontrolable. |

Variable del Factor 4: Política Monetaria

- Tasa de Inflación promedio de 1990 a 1999

Factor N° 5: Flujos de capital e inversión extranjera

Las restricciones a la inversión extranjera limitan la afluencia de capitales y, de esta manera, obstaculizan la libertad económica. En cambio, si las restricciones a la inversión extranjera son leves o nulas, se producirá un aumento de la libertad económica, ya que la inversión extranjera proporciona fondos para la expansión económica. Para esta categoría, cuanto más restricciones imponga un país a la inversión extranjera, menor será el nivel de libertad económica y mayor será el puntaje.

Metodología. Este factor estudia a fondo las políticas de cada país con relación a la inversión extranjera, a fin de determinar las condiciones generales para la inversión. Analiza determinadas variables, como la presencia de un código de inversión extranjera que defina las leyes y los procedimientos de inversión de un país, la política del gobierno con respecto a la inversión extranjera (si la promueve mediante un trato justo y equitativo a los inversores), la existencia de una legislación que trate de igual manera a las firmas extranjeras y locales y la cantidad de industrias abiertas a la inversión extranjera. Este análisis ayuda a desarrollar una descripción general acerca de las condiciones para la inversión en un país. Luego, los autores califican a cada país en base a esta información.

Fuentes. Para cada país, a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes de información acerca de los flujos de capital e inversión extranjera: *ILT Reports* y *Country Reports*, 1999-2000, de la Unidad de Inteligencia de "El Economista" (EIU); *2000 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, de la Oficina del Representante de Comercio de EE.UU.; *Country Commercial Guides*, del Departamento de Comercio de EE.UU.; *Country Reports on Economic Policy and Trade Practices*, del Departamento de Estado de

Variabes del Factor 5: Flujos de Capital e Inversión Extranjera

- Código de inversión extranjera
- Restricciones a la propiedad extranjera de negocios
- Restricciones a las industrias y compañías abiertas a la inversión extranjera
- Restricciones y requisitos de desempeño a las compañías extranjeras
- Propiedad extranjera de tierras
- Igual tratamiento bajo la ley para las compañías extranjeras y locales
- Restricciones en la repatriación de ganancias
- Disponibilidad de financiación local para compañías extranjeras

EE.UU. y las publicaciones oficiales del gobierno de cada país.

Factor N° 6: Actividad bancaria y financiera

En la mayoría de los países, los bancos proporcionan los servicios financieros esenciales que facilitan el crecimiento económico; prestan dinero para iniciar una actividad comercial, compran viviendas, garantizan créditos para comprar bienes de consumo no perecederos y proporcionan un lugar seguro en el que los individuos puedan guardar sus ingresos. Cuanto más controle el gobierno a los bancos, menos libertad tendrán estos para dedicarse a dichas actividades. Una consecuencia de la gran regulación bancaria es la restricción de la libertad económica; por lo tanto, cuanto más restrinja un gobierno al sector bancario, mayor será su puntaje y menor será su nivel de libertad económica.

En las economías desarrolladas, los bancos comerciales son relativamente menos importantes; se suministra una mayor proporción de crédito en los mercados de valores organizados. Con el correr de los años, los autores prestaron más atención al

Escala de calificación de la actividad bancaria y financiera

| Puntaje | Restricciones sobre los bancos | Criterios |
|---------|--------------------------------|--|
| 1 | Muy bajo | La participación gubernamental en el sector financiero es insignificante; existen muy pocas restricciones sobre las instituciones financieras extranjeras. Los bancos pueden participar de todo tipo de servicios financieros. |
| 2 | Bajo | La participación gubernamental en el sector financiero es mínima; existen pocos límites sobre los bancos extranjeros. Los países pueden conservar algunos límites sobre los servicios financieros. Pueden existir algunas barreras para la apertura de bancos nacionales |
| 3 | Moderado | Influencia gubernamental considerable sobre los bancos. El gobierno es propietario de algunos bancos u opera algunos de ellos. Control gubernamental estricto sobre el crédito. Pueden existir barreras importantes para la apertura de bancos nacionales. |
| 4 | Alto | Gran participación gubernamental en el sector financiero. Sistema bancario en transición. Bancos estrictamente controlados por el gobierno. Posible presencia de corrupción. La apertura de bancos nacionales es prácticamente inexistente. |
| 5 | Muy alto | Entidades financieras en estado caótico. Los bancos operan de manera rudimentaria. La mayor parte del crédito es controlado por el gobierno y sólo es emitido a las empresas estatales. La corrupción es incontrolable. |

sector no bancario de los servicios financieros (seguros y valores). Este año, en reconocimiento a la creciente importancia de los servicios financieros, en especial en los países desarrollados, han llamado a este factor "Actividad bancaria y financiera".

Se debe tener en cuenta que prácticamente todos los países proporcionan algún tipo de supervisión prudencial de los bancos y de otros servicios financieros. Esta supervisión tiene dos objetivos principales: garantizar la seguridad y solidez del sistema financiero y garantizar que las firmas que prestan servicios financieros cumplan con las responsabilidades fiduciarias básicas. Finalmente, es deber del gobierno hacer cumplir los contratos y proteger a sus ciudadanos del fraude.

En el mercado, los auditores independientes y los servicios de información proporcionan este tipo de protección; de esta manera, el mercado podría hacerse cargo aún más de la responsabilidad de esta supervisión. La más importante, sin embargo, es que los mercados demandan una supervisión

independiente de los servicios financieros, debido al alto estándar de deber fiduciario que se requiere en esa industria. Dicha supervisión se distingue de las regulaciones gubernamentales onerosas, que interfieren en los servicios financieros que el mercado proporciona a los consumidores. Son estas

Variables del Factor 6: Actividad Bancaria y Financiera

- Cantidad de bancos estatales
- Restricciones a los bancos extranjeros para abrir sucursales y subsidiarias
- Influencia gubernamental sobre la asignación de créditos
- Regulaciones gubernamentales
- Libertad para ofrecer todo tipo de servicios financieros, acciones y pólizas de seguros

Escala de calificación de salarios y precios

| Puntaje | Controles de salarios y precios | Criterios |
|---------|---------------------------------|---|
| 1 | Muy bajo | Salarios y precios determinados por el mercado. No se estipula un salario mínimo. |
| 2 | Bajo | La oferta y la demanda determinan la mayoría de los precios, aunque algunos precios determinados por el gobierno o por los monopolios, (de los servicios públicos, por ejemplo) pueden tener leyes de salario mínimo, o pueden no tenerlas. |
| 3 | Moderado | Combinación de salarios y precios determinados por el mercado y por el gobierno o considerable control gubernamental sobre los salarios o sobre los precios. |
| 4 | Alto | Racionamiento, controles de salarios y precios sobre la mayoría de los empleos y artículos. |
| 5 | Muy alto | Salarios y precios controlados casi en su totalidad por el gobierno. |

últimas las que interfieren en la libertad económica y hacen que el puntaje de este factor sea mejor o peor.

Metodología. El factor de la actividad bancaria y financiera evalúa la relativa apertura del sistema financiero y bancario de un país; los autores califican este factor mediante la determinación de la apertura del sistema bancario y financiero de un país: específicamente, se evalúa si los bancos extranjeros y las firmas que suministran servicios financieros pueden operar libremente, qué dificultad existe para abrir bancos locales y otras firmas que suministran servicios financieros, en qué medida está regulado el sistema financiero y si los bancos son libres de proveer seguros a sus clientes e invertir en acciones (y viceversa). Los autores utilizan este análisis para describir el clima financiero del país.

Fuentes. Para cada país, a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes a fin de obtener datos acerca de la actividad bancaria y financiera: *EIU Country Reports* e *ILT Reports*, 2000, de la Unidad de Inteligencia de "El Economista" (EIU); *Country Commercial Guides*, del Departamento de Comercio de EE.UU.; *Country Reports on Economic Policy and Trade Practices*, del Departamento de Estado de EE.UU. y las publicaciones oficiales del gobierno de cada país.

Factor N° 7: Salarios y precios

En una economía de mercado, los precios asignan los recursos a dónde son mayormente utilizados. Una firma puede indicar al mercado que necesita más empleados mediante la oferta de salarios más altos; un individuo que desea adquirir una vivienda determinada en el mercado, ofrece un precio más alto para comprarla. Los precios también actúan como señales para los productores y consumidores, transmitiendo información que, de otra manera, sería muy costosa de obtener. Por ejemplo, si la demanda de un artículo aumenta, se reflejará en el precio del producto y esto constituirá una señal para que los productores aumenten la producción.

Cuando los precios se determinan libremente, los recursos se elevan a su uso más productivo para satisfacer a los consumidores. El Premio Nobel Friedrich A. Hayek declaró que: "Debemos considerar al sistema de precios como... un mecanismo que sirve para comunicar información, si queremos entender su función real, una función que, por supuesto, se lleva a cabo de manera menos efectiva a medida que los precios se hacen más rígidos".¹¹

Algunos gobiernos imponen controles de salarios y precios. De esta manera, restringen la

Variables del Factor 7: Salarios y Precios

- Leyes de salario mínimo
- Libertad para establecer precios en el sector privado sin influencia gubernamental
- Control de precios por parte del gobierno
- Uso de los controles de precio del gobierno
- Subsidios gubernamentales para los negocios que afectan los precios

actividad económica y reducen la libertad económica. El control del gobierno puede provenir no sólo de los controles de precios explícitos, sino también de la excesiva intervención en la economía, que distorsiona la fijación de precios. Por lo tanto, cuanto mayor sea la intervención y el control de los precios y salarios por parte del gobierno, mayor será su puntaje y menor será su nivel de libertad económica.

Metodología. Los autores califican este factor según el grado en que el gobierno permite al mercado fijar los salarios y precios. Específicamente, este factor considera qué productos poseen precios fijados por el gobierno, si el gobierno controla los servicios públicos, si el gobierno posee una política de salario mínimo o si, por el contrario, ejerce influencia sobre los salarios. La escala del factor evalúa el relativo nivel de control del gobierno sobre los salarios y precios. Un puntaje "muy bajo" de 1 representa los salarios y precios fijados casi en su totalidad por el mercado, mientras que un puntaje "muy alto" de 5 significa que el gobierno fija todos los salarios y precios.

Fuentes. Para cada país, a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes a fin de obtener datos acerca de los salarios y precios: *ILT Reports*, 2000, de la Unidad de Inteligencia de "El Economista" (EIU); *Country Commercial Guides*, 2000, del Departamento de Comercio de EE.UU. y *Country Reports on Economic Policy and Trade Practices*, del Departamento de Estado de EE.UU.

Factor N° 8: Derechos de propiedad

La capacidad para acumular propiedad privada es la principal fuerza impulsora en una economía de mercado y el estado de derecho es vital para el pleno funcionamiento de la economía de libre mercado. La seguridad de los derechos de propiedad da confianza a los ciudadanos para emprender actividades comerciales, ahorrar sus ingresos y hacer planes a largo plazo, porque saben que sus ingresos están a salvo de la expropiación. Este factor analiza hasta qué punto el gobierno protege la propiedad privada y hasta qué punto la propiedad privada está a salvo de la expropiación. Cuanto menos protección reciba la propiedad privada, menor será el nivel de libertad económica y mayor será el puntaje.

Metodología. Este factor califica el nivel de protección de los derechos de propiedad privada y el nivel de cumplimiento por parte del gobierno de las leyes que protegen la propiedad privada. También tiene en cuenta la posibilidad de expropiación de la propiedad privada. Además, analiza el grado de independencia del poder judicial, el nivel de corrupción dentro del mismo y la capacidad que tienen los individuos y los comercios de hacer cumplir los contratos. Cuanto menor sea la protección legal de la propiedad, mayor será el puntaje; del mismo modo, cuanto mayor sea la probabilidad de expropiación de las propiedades por parte del gobierno, mayor será el puntaje.

Variables del Factor 8: Derechos de Propiedad

- Sistema Judicial libre de influencia gubernamental
- Código comercial que define los contratos
- Sanciones al arbitraje extranjero en disputas de contratos
- Expropiaciones
- Corrupción dentro de la Magistratura
- Demoras en las sanciones
- Propiedad privada legalmente otorgada y protegida

Escala de calificación de los derechos de propiedad

| Puntaje | Protección de la propiedad privada | Criterios |
|---------|------------------------------------|--|
| 1 | Muy alto | El gobierno protege la propiedad privada y un sistema de justicia eficaz hace cumplir los contratos. La justicia impone castigos sobre aquellos que confiscan ilegalmente la propiedad privada. Es improbable que se realicen expropiaciones. |
| 2 | Alto | El gobierno protege la propiedad privada, aunque la ejecución de las leyes es poco estricta y el sistema de justicia es ineficaz o lento. Es improbable que se realicen expropiaciones. |
| 3 | Moderado | El gobierno reconoce algunos derechos de propiedad privada, como en el caso de la tierra, pero la propiedad puede ser nacionalizada. La expropiación es posible. El sistema de justicia puede estar sometido a la influencia de otros sectores del gobierno. |
| 4 | Bajo | La posesión de propiedades se ve limitada a algunos artículos personales, que reciben escasa protección legal. Probabilidad de expropiación. El gobierno no protege adecuadamente a la propiedad privada. El sistema de justicia está sujeto a la influencia de otros sectores del gobierno. Posibilidad de corrupción en el proceso judicial. |
| 5 | Muy bajo | La propiedad privada está proscrita. La mayor parte de las propiedades son estatales. El país es tan corrupto y tan caótico que casi no existen leyes de protección de la propiedad. |

Fuentes. Para cada país, a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes a fin de obtener datos acerca de los derechos de propiedad: *ILT Reports*, 2000, de la Unidad de Inteligencia de "El Economista" (EIU); Departamento de Comercio de EE.UU., Banco de Datos del Comercio Nacional de Estados Unidos y *Country Commercial Guides*; *Country Reports on Human Rights Practices for 1999*, del Departamento de Estado de EE.UU..

Factor Nº 9: Regulaciones

Las regulaciones y restricciones obstaculizan la creación de nuevas actividades comerciales. En algunos países, los funcionarios gubernamentales desaprueban cualquier iniciativa del sector privado e incluso, algunos pocos la declaran ilegal. A pesar de que muchas regulaciones obstaculizan el comercio, las más importantes están relacionadas con la concesión de licencias a las nuevas compañías y a las nuevas actividades comerciales. En algunos

países, y en muchos estados de Estados Unidos, los trámites para obtener una licencia comercial pueden ser tan simples como enviar un formulario de inscripción por correo a un mínimo costo. En Hong Kong, por ejemplo, para obtener una licencia comercial, se debe completar un solo formulario, requisito que se puede cumplir en pocas horas.¹² En otros países, como India y partes de Sudamérica, para obtener una licencia comercial, se debe acudir en innumerables ocasiones a una entidad gubernamental y el proceso puede llevar hasta un año o más.

Una vez que se abre un comercio, las regulaciones gubernamentales no siempre disminuyen; en algunos casos, aumentan. Algunos países aplican regulaciones sin un criterio establecido. Por ejemplo, una regulación ambiental se puede utilizar para cerrar una determinada empresa pero no otra. Los propietarios de las empresas ignoran cuáles son las regulaciones que deben obedecer. Además, la existencia de excesivas

Escala de calificación de las regulaciones

| Puntaje | Niveles de regulación | Criterios |
|---------|-----------------------|---|
| 1 | Muy bajo | Las regulaciones existentes son directas y se aplican de manera uniforme a toda la actividad comercial. Las regulaciones no representan una carga para las empresas. Casi no hay corrupción. |
| 2 | Bajo | Los procedimientos de obtención de licencias son simples. Las regulaciones existentes son relativamente sencillas y se las aplica de manera uniforme la mayoría de las veces, aunque en algunos casos pueden resultar onerosas. Existen escasas posibilidades de corrupción y la misma no representa un problema. |
| 3 | Moderado | Los procedimientos de obtención de licencias son complicados. Las regulaciones representan una pesada carga para las empresas. Es probable que las regulaciones existentes se apliquen sin un criterio establecido; en algunos casos, el gobierno ni siquiera las publica. Existen posibilidades de corrupción y la misma ejerce una muy leve presión sobre las empresas. |
| 4 | Alto | El gobierno estipula cupos de producción y se realiza planificación estatal. Existen barreras importantes para la apertura de empresas. El proceso de obtención de licencias es complicado. Las comisiones son muy altas. A veces, los sobornos son necesarios. Hay presencia de corrupción. Las regulaciones representan una pesada carga para las empresas. |
| 5 | Muy alto | El gobierno impide la creación de nuevas empresas. La corrupción es incontrolable. |

regulaciones puede engendrar la corrupción, ya que los confundidos y acosados propietarios de empresas intentan sortear de alguna manera el obstáculo que representa la burocracia.

Metodología. Este factor evalúa el grado de dificultad que existe para abrir y dirigir una empresa. Cuanto más regulaciones se imponen a una actividad comercial, más difícil será abrirla. El factor también estudia el nivel de corrupción en el gobierno y si las regulaciones se aplican uniformemente a todos los comercios. Otro objeto de análisis de este factor es la existencia de entidades estatales de planificación que fijen límites y cupos de producción. La escala establece un conjunto de condiciones para cada una de las cinco calificaciones posibles. Estas condiciones incluyen el alcance de la corrupción en el gobierno, la uniformidad con la que se aplican las regulaciones y el alcance de las regulaciones al comercio, entre otros aspectos. Un puntaje “muy bajo” de 1 indica que no existe

corrupción, que las regulaciones son mínimas y que las mismas se aplican uniformemente; un puntaje “muy alto” de 5 indica que la corrupción es incontrolable, que las regulaciones se aplican arbitrariamente y que el nivel general de regulaciones es muy alto. Para que un país reciba un determinado puntaje, sólo debe cumplir con la mayoría de las condiciones a ese puntaje en particular.

Fuentes. Para cada país, a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes a fin de obtener datos acerca de las regulaciones: Unidad de Inteligencia de “El economista”, *ILT Reports* y *Country Reports*, 2000; Departamento de Comercio de EE.UU., *Country Commercial Guides*; Departamento de Estado de EE.UU., *Country Reports on Economic Policy and Trade Practices*, Oficina del Representante de Comercio de EE.UU., *2000 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*; y publicaciones oficiales del gobierno de cada país.

Variables del Factor 9: Regulaciones

- Licencias requeridas para operar un negocio
- Facilidad para obtener licencias para negocios
- Corrupción en la burocracia
- Regulaciones laborales, como por ejemplo las semanas laborales, vacaciones pagas, licencia por paternidad, y otras determinadas regulaciones laborales
- Environmental, consumer safety, and worker health regulations
- Regulaciones ambientales, de protección al consumidor y de salud
- Regulaciones onerosas para los negocios

Factor N°10: Mercado negro

En algunos casos, la existencia de un mercado negro puede parecer positiva; al menos existe cierta capacidad para iniciar actividades comerciales o para obtener algunos bienes y servicios. El economista de Harvard, Robert Barro, señala que “En algunas circunstancias, la corrupción puede ser preferible a la ejecución honesta de normas ineficaces. Por ejemplo, los resultados pueden ser peores si una regulación que prohíbe una actividad económica útil se hace cumplir rigurosamente en vez de evitarla con algunos sobornos”.¹³ Sin embargo, Alejandro Chafuén y Eugenio Guzmán señalan que “la corrupción es el costo que implica la obtención de privilegios que sólo el Estado puede otorgar ‘legalmente’, entre ellos el favoritismo con respecto a los impuestos, los aranceles, los subsidios, los préstamos, los contratos del gobierno y las regulaciones”.¹⁴

Los mercados negros son el resultado directo de la intervención gubernamental en el mercado. Las operaciones del mercado negro son aquellas sobre las cuales el gobierno ha aplicado muchos impuestos, o que ha regulado de manera onerosa, o bien aquellas que han sido prohibidas anteriormente. Este factor captura los efectos de

las intervenciones gubernamentales que no siempre se evalúan en su totalidad en otros sitios.

A pesar de que muchas sociedades prohíben actividades tales como el tráfico de drogas ilícitas, con frecuencia, otras limitan la libertad individual, prohibiendo actividades tales como el transporte privado y los servicios de construcción. Una regulación o restricción gubernamental en un área puede crear un mercado negro en otra. Por ejemplo, un país con barreras altas para el comercio puede tener leyes que protejan su mercado local e impidan la importación de artículos extranjeros, pero estas barreras crean incentivos para el contrabando y un contrabando, de la piratería de bienes con derechos mercado negro.

Además, los gobiernos que no protegen con firmeza los derechos de propiedad intelectual de sus artículos o que no hacen cumplir las leyes existentes fomentan la piratería y el robo en estos sectores.

A los efectos de realizar este Índice, cuanto más grande sea el mercado negro en un país determinado, menor será el nivel de libertad económica y cuanto más difundidas estén las actividades del mercado negro, peor será el puntaje. Por el contrario, cuanto más pequeño sea el mercado negro, mayor será el nivel de libertad económica y cuanto menos difundidas estén estas actividades, mejor será el puntaje.

Metodología. Este factor considera el alcance de

Variables del Factor 10: Mercado Negro

- Contrabando
- Piratería de propiedad intelectual en el mercado negro
- Producción agropecuaria proveída en el mercado negro
- Manufactura proveída en el mercado negro
- Servicios proveídos en el mercado negro
- Transporte proveído en el mercado negro
- Mano de obra proveída en el mercado negro

Escala de calificación del mercado negro

| Puntaje | Actividad del mercado negro | Criterios |
|---------|-----------------------------|--|
| 1 | Muy bajo | Nivel muy bajo de actividad del mercado negro. Las economías son mercados libres con mercados negros de determinados artículos, como las drogas y las armas. |
| 2 | Bajo | Nivel bajo de actividad del mercado negro. Puede existir un mercado negro de mano de obra o piratería de bienes con derechos de propiedad intelectual. |
| 3 | Moderado | Nivel moderado de actividad del mercado negro. Puede existir un mercado negro de mano de obra, en el sector agrícola y en el sector de transportes, y niveles moderados de piratería de bienes con derechos de propiedad intelectual. |
| 4 | Alto | Nivel alto de actividad del mercado negro. Los países pueden presentar considerables niveles de actividad del mercado negro en determinadas áreas, como la mano de obra, la piratería de bienes con derechos de propiedad intelectual, el contrabando de bienes de consumo, y en determinados servicios, como el transporte, la electricidad y las telecomunicaciones. |
| 5 | Muy alto | Nivel muy alto de mercado negro. El mercado negro de un país es más importante que su economía formal. |

las actividades del mercado negro. A pesar de que la información acerca del mercado negro de los países menos desarrollados es difícil de obtener, se puede encontrar información acerca del alcance del contrabando, de la piratería de bienes con derechos de propiedad intelectual y de la mano de obra en el mercado negro.

Cuando dicha información está disponible, los autores la utilizan para determinar el alcance de las actividades del mercado negro. Cuanto mayor sea el nivel de actividad del mercado negro, mayor será el puntaje y menor será el nivel de libertad económica. A medida que los datos más recientes están disponibles, puede ser posible documentar el porcentaje de actividad del mercado negro en la economía general de un país.

A pesar de que este factor evalúa la actividad del mercado negro en la producción, la distribución o el consumo de bienes y servicios, no evalúa las tasas de cambio del mercado negro, el juego, las drogas y las armas ilegales, la prostitución o las actividades relacionadas. Es difícil determinar con objetividad el grado en que se llevan a cabo dichas

actividades.

Fuentes. Para este factor, a menos que se indique lo contrario, los autores utilizaron las siguientes fuentes de información acerca de las actividades del mercado negro: Country Commercial Guides, del Departamento de Comercio de EE.UU.; Country Reports on Economic Policy and Trade Practices, del Departamento de Estado de EE.UU.; Unidad de Inteligencia de "El Economista", ILT Reports, Country Profiles y Country Reports, 2000; Oficina del Representante de Comercio de los EE.UU., 2000 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers; los cables oficiales del gobierno de EE.UU. proporcionados por el Departamento de Comercio de EE.UU. y el Departamento de Estado de EE.UU., disponibles a través del Banco de Datos del Comercio Nacional de Estados Unidos y las publicaciones oficiales del gobierno de cada país.

Nota a los lectores:

Este año, los autores cambiaron el procedimiento mediante el cual se promedian los puntajes para las tasas impositivas y el gasto gubernamental, con

el objeto de calcular un puntaje general para la carga impositiva de gobierno (ver página 52 para obtener una explicación más completa). En los casos en los que se cambió el puntaje, el mismo ascendió a +0,5 para el puntaje de la carga impositiva o a +0,05 para el puntaje general del país. Los países afectados por este cambio son Gambia, Guyana, Hungría, Kenya, Kirguistán, Panamá, Perú, Sudáfrica,

Tayikistán y Ucrania.

En años anteriores, se cometió un error de cálculo en el puntaje de la carga impositiva de gobierno de los siguientes países. El puntaje se calcula ahora mediante un proceso automático, que elimina la posibilidad de cometer errores en el futuro. Los países afectados por este cambio son Albania, Brasil, India, Libia, Malí y Estados Unidos.

Notas:

- ¹ Ver también *Economic Freedom of the World 1997*, de James D. Gwartney y Robert A. Lawson (Vancouver, Canadá: Fraser Institute, 1997) y *World Survey of Economic Freedom: 1995–1996*, de Richard E. Messick (New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers, 1996).
- ² “La propiedad que todo hombre posee es su propio trabajo, por el trabajo constituye la base de toda otra propiedad, y que, por lo tanto, es lo más sagrado e inviolable.” *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, de Adam Smith (New York: The Modern Library, 1937), páginas 121-122, publicado por primera vez en 1776.
- ³ *Economic Freedom*, de Walter Block, ed.: *Toward a Theory of Measurement* (Vancouver, Canadá: Fraser Institute, 1991), disponible en <http://www.fraserinstitute.ca/publications/books/measurement/index.html>.
- ⁴ Puesto que estas cifras están disponibles, este método les permite a los autores generar el nivel de ingresos personales promedio de casi todos los países.
- ⁵ Departamento de Comercio de EE.UU., Oficina de Análisis Económico, marzo de 1998, pág. 31.
- ⁶ En algunos casos, no estaban disponibles los datos sobre el consumo del gobierno de un país, pero estaban disponibles los datos sobre el gasto gubernamental o viceversa. Cuando la información sobre el consumo del gobierno no estaba disponible para el factor de intervención gubernamental y estaban disponibles los datos sobre el gasto gubernamental, los autores utilizaron el gasto gubernamental como representante del consumo del gobierno. Del mismo modo, cuando los datos sobre el gasto gubernamental no estaban disponibles para el factor de la carga impositiva de gobierno y estaban disponibles los datos sobre el consumo del gobierno, los autores utilizaron el consumo del gobierno como representante del gasto gubernamental.
- ⁷ Los países a los que les sumamos un punto adicional son: Azerbaiyán, Belarús, China, Djibouti, Georgia, Haití, Irán, Iraq, Laos, Singapur y Vietnam.
- ⁸ John Maynard Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (Londres: Macmillan and Co., Ltd., 1919), págs. 102–103.
- ⁹ Las ponderaciones se generaron a través de un proceso de ponderación exponencial. Son las siguientes: la ponderación del último año fue 1,0, seguida de 0,36788; 0,13534; 0,04979; 0,01832; 0,00674; 0,00248; 0,00091; 0,00034 y 0,00012.
- ¹⁰ En el estudio que Robert J. Barro realizó acerca del crecimiento de un país, descubrió que la inflación, que es relativamente reciente, es la principal explicación del crecimiento. Robert J. Barro, *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1997).
- ¹¹ Friedrich A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” en *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), pág. 86.
- ¹² John Stossel, “Is America Number One?” ABC News, televisado el 19 de septiembre de 1999.
- ¹³ Robert J. Barro, “Rule of Law, Democracy, and Economic Performance,” en Gerald P. O’Driscoll, Jr., Kim R. Holmes y Melanie Kirkpatrick, *2000 Index of Economic Freedom* (Washington, D.C.: The Heritage Foundation y Dow Jones & Company, Inc., 2000), pág. 36.
- ¹⁴ Alejandro A. Chafuen y Eugenio Guzmán, “Economic Freedom and Corruption,” en O’Driscoll, Holmes y Kirkpatrick, *2000 Index of Economic Freedom*, pág. 53.

ANEXO N° 3

Incentivos Fiscales según sistema

Zona Franca

| Descripción | Incentivos |
|--|--|
| Exención sobre la importación de materias primas, productos elaborados o semielaborados, componentes y partes, materiales de empaque y envase y otros requeridos para su operación. | 100% |
| Exención sobre la importación de maquinaria y equipo, lo mismo que sus accesorios y repuestos, así como la importación de vehículos automotores necesarios para la operación, producción, administración y transporte (camiones, pick ups y vehículos para más de 15 pasajeros) | 100% |
| Exención del pago de impuesto sobre el capital y el activo neto, del pago del impuesto de traspaso de bienes inmuebles (a partir de la iniciación de las operaciones), así como de todo tributo y patente municipal. | 10 años |
| Exención del impuesto de ventas y consumo sobre las compras de bienes y servicios. | 100% |
| Exención del tributo que pese sobre las remesas al extranjero. | 100% |
| Exención de la importación y exportación de muestras comerciales o industriales, previa autorización de PROCOMER. | 100% |
| Bonificación sobre la suma pagada por salarios durante el año inmediato anterior, a las empresas que se establezcan en zonas francas ubicadas en las zonas de "menor desarrollo relativo" | 10% durante 5 años |
| Servicios aduanales | En sitio |
| Ventas en el mercado local (empresas procesadoras) | Hasta un 25% del total de ventas |
| Exención de todos los tributos a las utilidades (si todos los productos son vendidos fuera del territorio nacional), así como cualquier otro que se derive de las ganancias brutas o netas, los dividendos o ingresos o ventas, de conformidad con las siguientes distinciones: Empresas ubicadas en zonas de "mayor desarrollo relativo" (definida por el Ministerio de Planificación Nacional). Empresas ubicadas en zonas de "menor desarrollo relativo" (definida por el Ministerio de Planificación Nacional) | 100% hasta por 8 años y 50% siguientes 4 años 100% por 12 años y 50% los siguientes 6 años. |

Régimen de perfeccionamiento Activo

| Descripción | 100% Reexportación | Reexportación y ventas locales |
|---|--|---|
| Aranceles a materias primas, componentes y productos intermedios. | 100% suspensión de derechos. | Proporcional a sus ventas de reexportación. |
| Aranceles a maquinaria, equipo, partes y herramientas. | 100% suspensión de derechos. | Proporcional a sus ventas de reexportación. |
| Ventas en el mercado local. | No se permite | Si se permite (hasta un 15% de la facturación total) |
| Limitaciones de tiempo. | Permisos por 5 años, renovables automáticamente. | Permisos por 5 años, renovables automáticamente. |
| Mercados de exportación. | A Centroamérica no se permite. | Sin restricciones. Las ventas con destino Centroamérica están sujetas a los derechos de importación de cada país. |
| Repatriación de capitales y utilidades. | 15% de impuestos. | 15% de impuestos. |
| Impuestos locales de ventas y consumo. | 100% de exención (mediante solicitud de autorización de compras) | 100% de exención (mediante solicitud de autorización de compras) |

Régimen Operación Normal

Bajo este régimen, las empresas están sujetas a los siguientes impuestos:

- **Impuesto sobre utilidades**

El ejercicio fiscal en Costa Rica, inicia el primero de octubre y finaliza el treinta de septiembre del año próximo siguiente.

Dentro de la actividad ejercida por la empresa, ésta afecta a los impuestos de ventas y renta, si dicho hecho generador se lleva a cabo en Costa Rica:

- **Impuesto sobre las ventas**

El impuesto de ventas es de un 13% y la base imponible es el precio de venta al público. La empresa, por ser un recolector indirecto del Estado, debe reintegrar el monto correspondiente al total de sus ventas (si los productos vendidos están afectos al impuesto), en los primeros diez días del mes siguiente.

- Impuesto sobre la renta

Se paga una vez al año, dos meses y medio después del cierre del ejercicio económico anual y debe ser cancelado como máximo el 15 de Diciembre.

La renta se calcula sobre la utilidad bruta, (que es los ingresos menos los gastos, esto para efectos fiscales es la base imponible para el pago del impuesto) y del excedente rebajados los impuestos se obtiene la utilidad neta.

Para el cálculo del impuesto de renta de personas jurídicas, se aplica la siguiente tabla:

| Ingreso Bruto | Tasa |
|--|------|
| De 0 hasta 16.067.000 colones | 10% |
| De 16.068.000 colones hasta 32.320.000 colones | 20% |
| De 32.321.000 colones en adelante | 30% |

- Impuesto sobre las remesas al exterior

Las remesas al exterior están afectas:

- Si la transferencia se hace en un banco de primer orden (Banca Estatal), no se paga
- Si se realiza a través de la Banca Privada, se paga un 15%.

Dividendos: Los dividendos, que son las utilidades a entregar a sus socios, están afectos a un 15%. (Este doble pago de impuestos se encuentra en estudio, por ser una doble carga impositiva)

- Impuesto sobre bienes inmuebles

Los bienes inmuebles pagan 0.25% por cada millón de colones. Para esto, el Ministerio de Hacienda le asigna un valor fiscal a cada propiedad. La mecánica del valor fiscal es la siguiente:

- La declaración voluntaria de cada contribuyente.
- La valoración de oficio, que hace la Administración al no declarar el contribuyente el valor fiscal de la propiedad.

- **Tasa Municipales a propiedades**

Lote vacío sólo paga limpieza de caños. Lote Construido, está afecto a limpieza de caños y recolección de basura. Las tasas Municipales son: Limpieza de caños y recolección de basura.

La fórmula por metro lineal de frente a calle y dependiendo de los frentes que se tengan. Se aplica la siguiente tabla:

Periférica residencial:

- Recolección de basura US\$ 0.55 por metro lineal. No paga limpieza de caños.

Periférica comercial:

- Zona periférica: recolección de basura US\$ 1.38 por metro lineal.
- Zona periférica: limpieza de caños US\$ 0.78 por metro lineal.

Comercial Central:

- Zona Central: recolección de basura US\$ 2.75 por metro lineal.
- Zona Central: limpieza de caños US\$ 1.95 por metro lineal.

ANEXO N° 4

Equilibrio de Mercado

Este anexo contiene gráficos de las curvas necesarias para calcular el equilibrio de mercado para esta compañía, los cuales se irán explicando paso a paso:

Oferta

Una vez completado el diagrama de flujo, se llevan todos los costos involucrados en el proceso de comercialización del producto, separando los costos fijos (Mano de obra, energía, otros) de los costos variables. Estos últimos son aquellos que varían según el nivel de producción.

Ya identificados los costos variables, que en nuestro caso son los insumos, transporte y la exportación; se busca el costo marginal de producir una unidad maximizando la función de los costos totales:

Los costos totales son iguales a los costos fijos más los costos variables:

$$CT = CF + CV$$

Derivando esta expresión con respecto a la cantidad a producir, obtenemos el cambio de los costos variables de producir 1 unidad más:

$$\partial CT / \partial Q = \partial CF / \partial Q + \partial CV / \partial Q$$

Como los costos fijos son constantes, la expresión queda:

$$\partial CT / \partial Q = 0 + \partial CV / \partial Q$$

La composición de los costos variables resulta de la cantidad a producir (Q) por el precio de ésta (Px):

$$CV = P_x * Q$$

Por lo que nuestra expresión queda:

$$\partial CT / \partial Q = C_{mg} = P_x * \partial Q / \partial Q$$

$$C_{mg} = P_x$$

Si el costo marginal es cero, se maximiza nuestra utilidad:

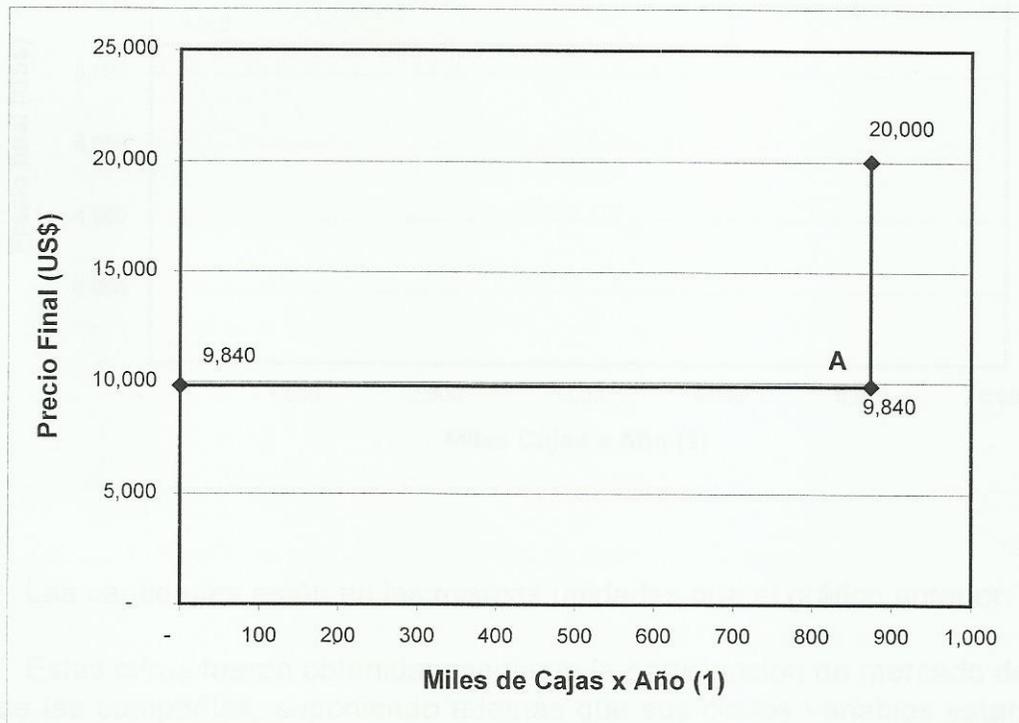
$$Cmg = 0$$

Por lo que nuestra función queda:

$$Px = 0$$

Siendo $Px = 9.840$ dólares

Gráfico N° 1: "Costo Marginal de la Compañía"



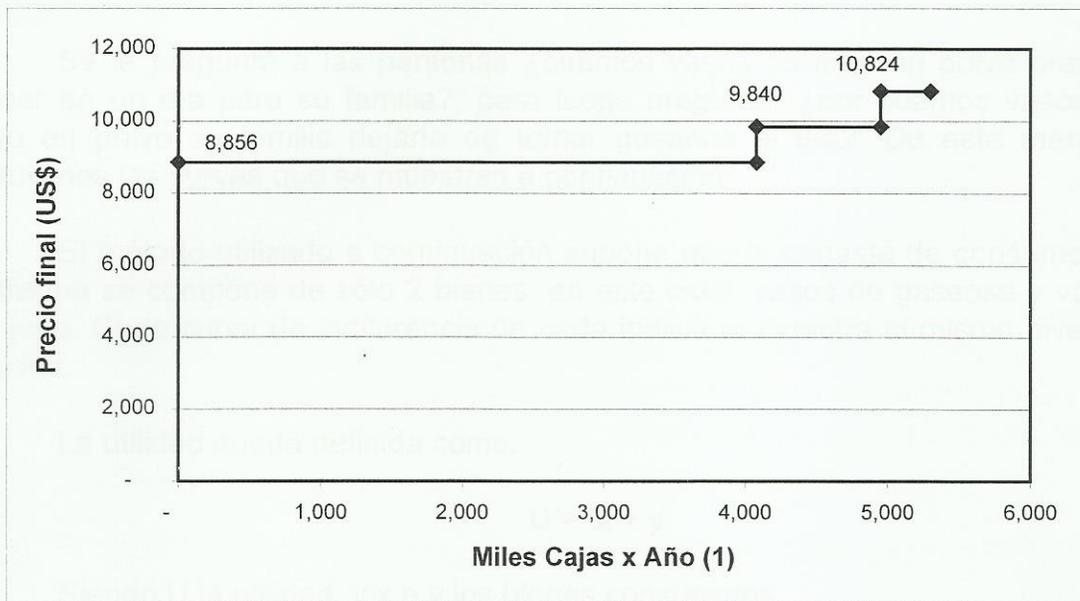
En el eje vertical tenemos el precio final de este producto, o sea, puesto en la góndola de un supermercado. Cabe señalar que están incluidos los márgenes del distribuidor y del cliente (en este caso supermercado).

El punto A señala la capacidad máxima de producción que tiene esta planta. Si quisiéramos ampliar la capacidad de esta planta, tendríamos que o contratar gente para trabajar 1 turno de 8 hrs. / día o bien, si el aumento debe ser mayor, adquirir una nueva línea de producción.

Una vez obtenida la oferta de la compañía, podemos obtener la oferta agregada de mercado.

Esta oferta es la sumatoria horizontal de las ofertas de todas las firmas de la competencia. En nuestro caso, se consideró sólo tres firmas (incluyendo la nuestra), ya que éstas representan el 93% del mercado:

Gráfico N° 2: "Oferta Agregada de Mercado"



Las cantidades están en las mismas unidades que el gráfico anterior.

Estas cifras fueron obtenidas mediante la participación de mercado de cada una de las compañías, suponiendo además que sus costos variables estarían en proporción con los nuestros de acuerdo a su participación y precios de mercado.

Demanda

La estimación de la demanda se realizará mediante la estructura de preferencias de tres tipos de consumidores para evaluar el mercado en forma global, considerando sólo dos bienes:

| Segmento socioeconómico | Nº Habitantes (miles) |
|-------------------------|-----------------------|
| ABC1 | 1.829 |
| C1C2 | 2.539 |
| DE | 41.352 |

Se le preguntó a las personas ¿cuántos vasos de jugo en polvo prefiere tomar en un día para su familia?; para luego preguntar ¿por cuántos vasos de jugo en polvo su familia dejaría de tomar gaseosa al día?. De esta manera, obtuvimos las curvas que se muestran a continuación.

El método utilizado a continuación supone que la canasta de consumo del individuo se compone de sólo 2 bienes; en este caso, vasos de gaseosa y vasos de jugo. Cada curva de indiferencia de cada individuo muestra el mismo nivel de utilidad.

La utilidad queda definida como:

$$U = Q + y$$

Siendo U la utilidad, y x e y los bienes consumidos.

Ahora, encontraremos la pendiente de estas curvas:

$$\partial U / \partial(Q,y) = \partial U / \partial Q * dQ + \partial U / \partial y * dy$$

$$0 = \partial U / \partial Q * dQ + \partial U / \partial y * dy$$

$$\partial y / \partial Q = - \partial U / \partial Q / \partial U \partial y \quad (1)$$

Dado que cada unidad del bien x cuesta Px, el costo de x unidades del bien x es Px * x. Si un consumidor gasta todo su ingreso en los bienes x e y, se mantiene la siguiente ecuación que otorga la posibilidad de que un consumidor no gaste todo su ingreso en comprar bienes:

$$Px * Q + Py * y \leq I$$

En una situación de mercado sólo la línea de presupuesto (la frontera superior del conjunto de oportunidades) restringe al consumidor porque el consumidor puede llegar a cualquier posición en el interior de la región sombreada (conjunto de oportunidades de mercado del consumidor que está limitada por los ejes horizontal y vertical y por la línea de presupuesto), al comenzar desde un punto en la línea de presupuesto, con sólo deshacerse de algo de **Q** o algo de **y** o de ambos. Pero dado que **Q** e **y** son bienes, nadie querrá hacer eso nunca.

El cambio en **y** por una unidad en **Q** a lo largo de la curva representará la pendiente de nuestra recta. Para una línea recta la pendiente es la misma en cada punto sobre la línea. La pendiente de la línea de presupuesto será la derivada de **y** c/r a **Q**:

$$y = (I - P_x * Q) / P_y$$

$$\partial y / \partial Q = - P_x / P_y \quad (2)$$

Con los datos sobre preferencias y oportunidades, podemos determinar el mejor paquete de consumo que maximiza la utilidad del consumidor. La mejor elección del consumidor a lo largo de la línea de presupuesto (y, por lo tanto, la mejor posición alcanzable dentro del conjunto de oportunidades del mercado sombreado) es sobre la línea, ya que existirá un punto que se localizará también en la curva de indiferencia más alta, o sea, en este punto, las pendientes de las curvas son iguales.

A continuación mostramos gráficamente los resultados para nuestros tres segmentos socioeconómicos:



Gráfico N° 3: "Estructura de Preferencias Persona 1 (ABC1)"

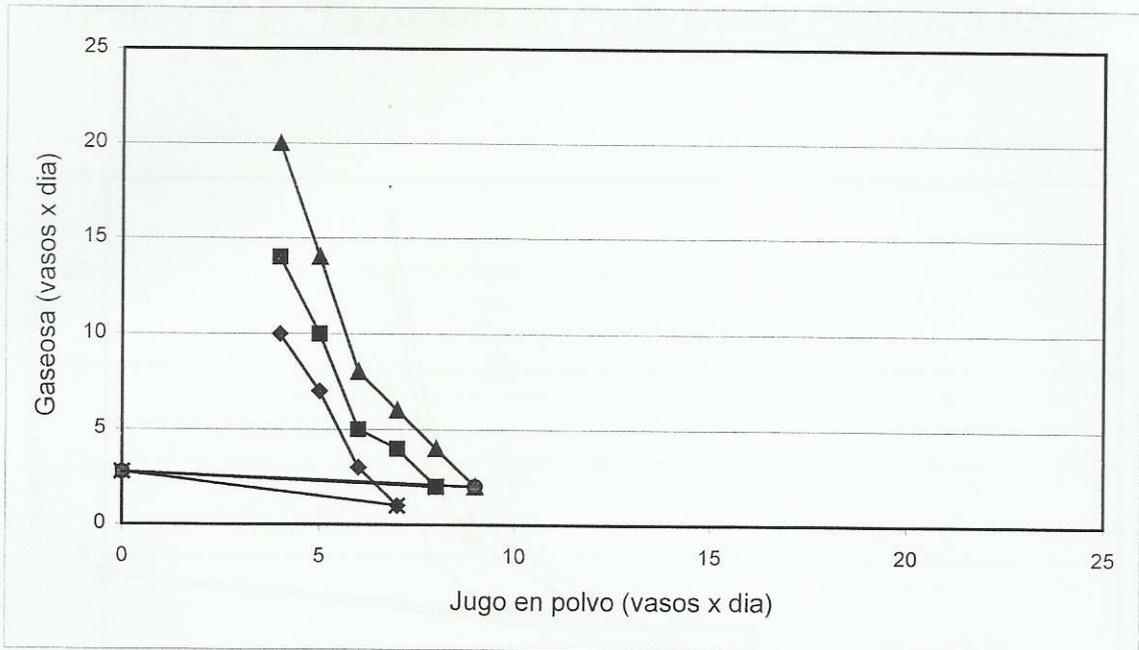


Gráfico N° 4: "Estructura de Preferencias Persona 2 (C2C3)"

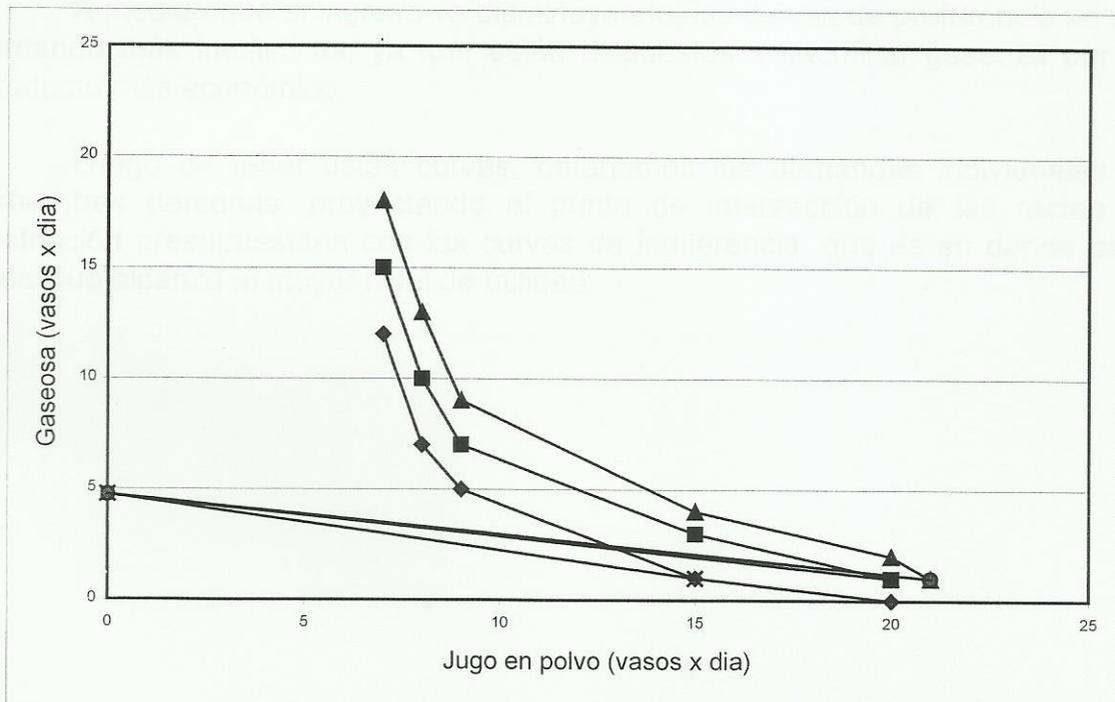
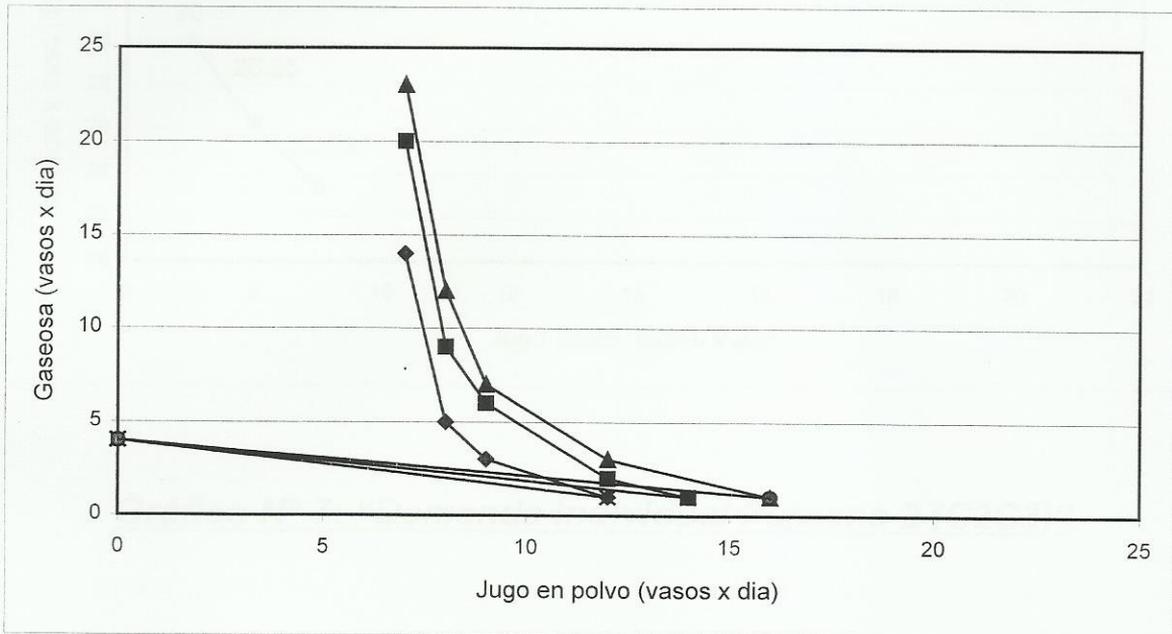


Gráfico N° 5: "Estructura de Preferencias Persona 3 (DE)"



A medida que el ingreso va disminuyendo, las curvas de preferencia se van tornando más inelásticas, ya que están dispuestos a sacrificar gaseosa por un producto más económico.

Luego de tener estas curvas, obtenemos las demandas individuales de estas tres personas, proyectando el punto de intersección de las rectas de restricción presupuestaria con las curvas de indiferencia, que es en donde cada individuo alcanza el mayor nivel de utilidad:

Gráfico N° 6: "Demanda Individual Persona 1 (ABC1)"

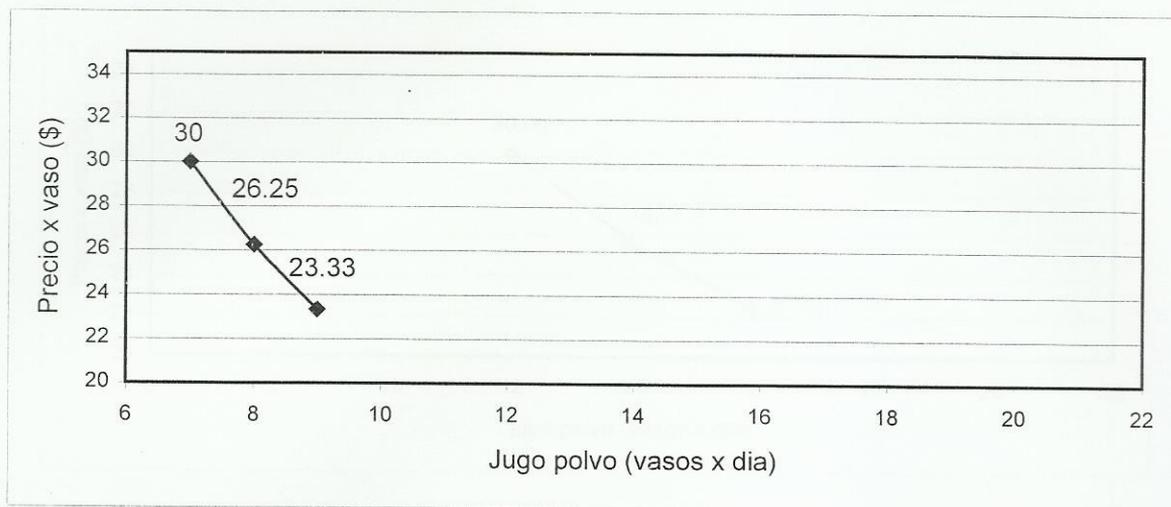


Gráfico N° 7: "Demanda Individual Persona 2 (C2C3)"

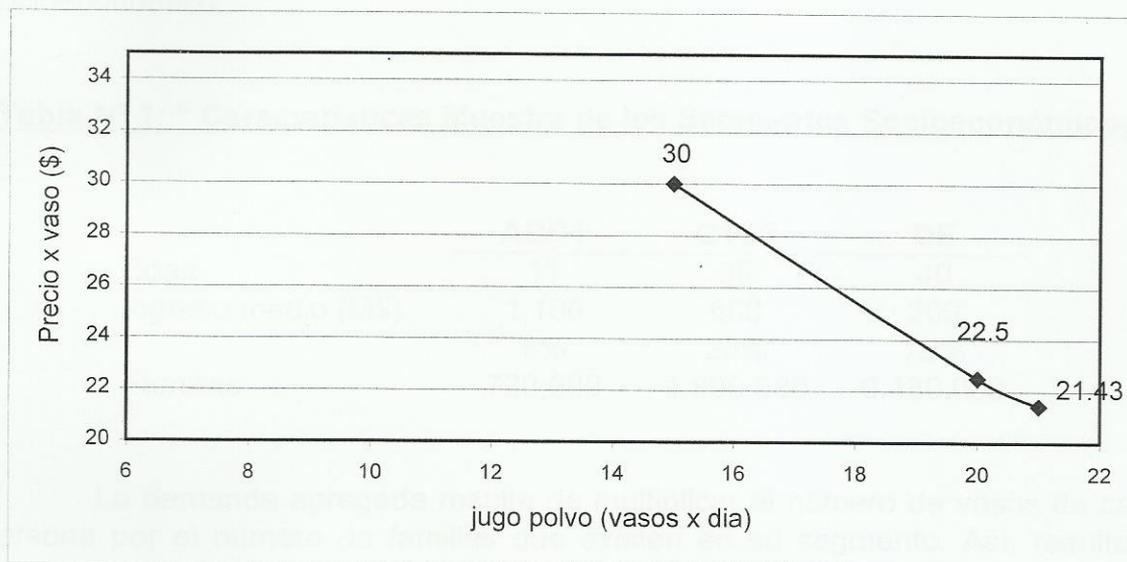
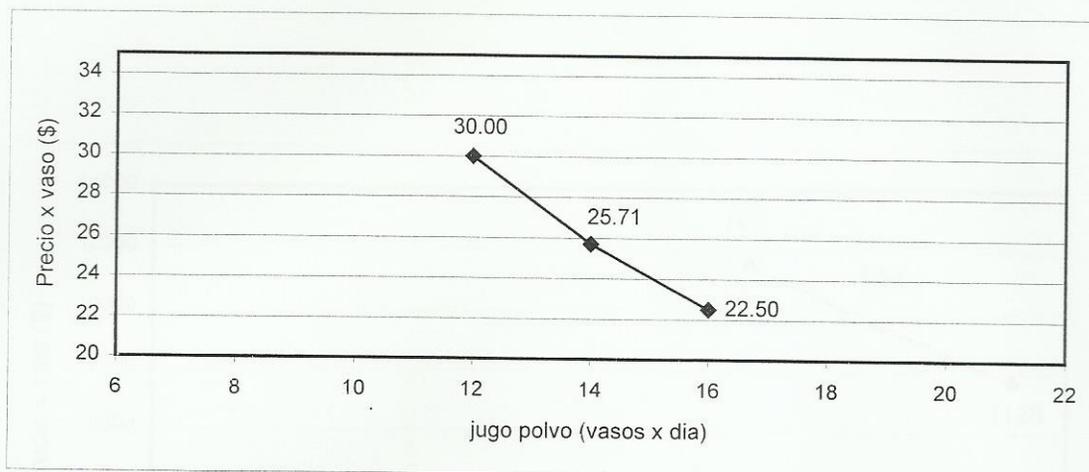


Gráfico N° 8: “Demanda Individual Persona 3 (DE)”



Ahora, calcularemos la demanda agregada:

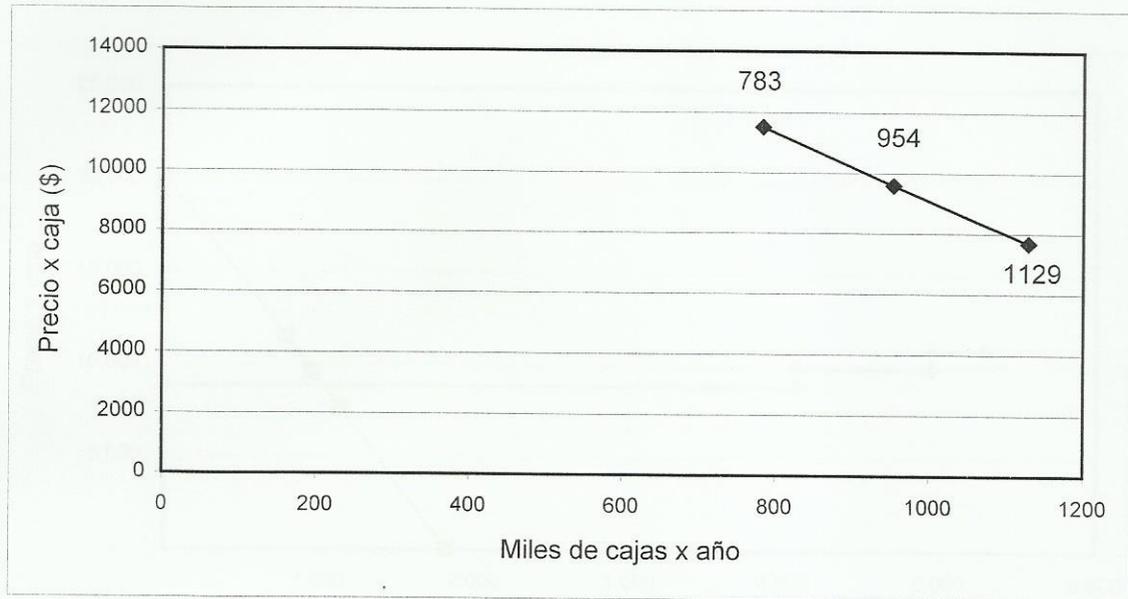
A continuación se muestra una tabla que contiene datos de las personas de la muestra, así como el número de familias pertenecientes a cada segmento socioeconómico.

Tabla N° 1: “ Características Muestra de los Segmentos Socioeconómicos”

| | ABC1 | C1C2 | DE |
|---------------------|-------------|-------------|-----------|
| Edad | 11 | 30 | 40 |
| Ingreso medio (M\$) | 1,100 | 600 | 200 |
| | 8% | 20% | 72% |
| Familias | 720,000 | 1,800,000 | 6,480,000 |

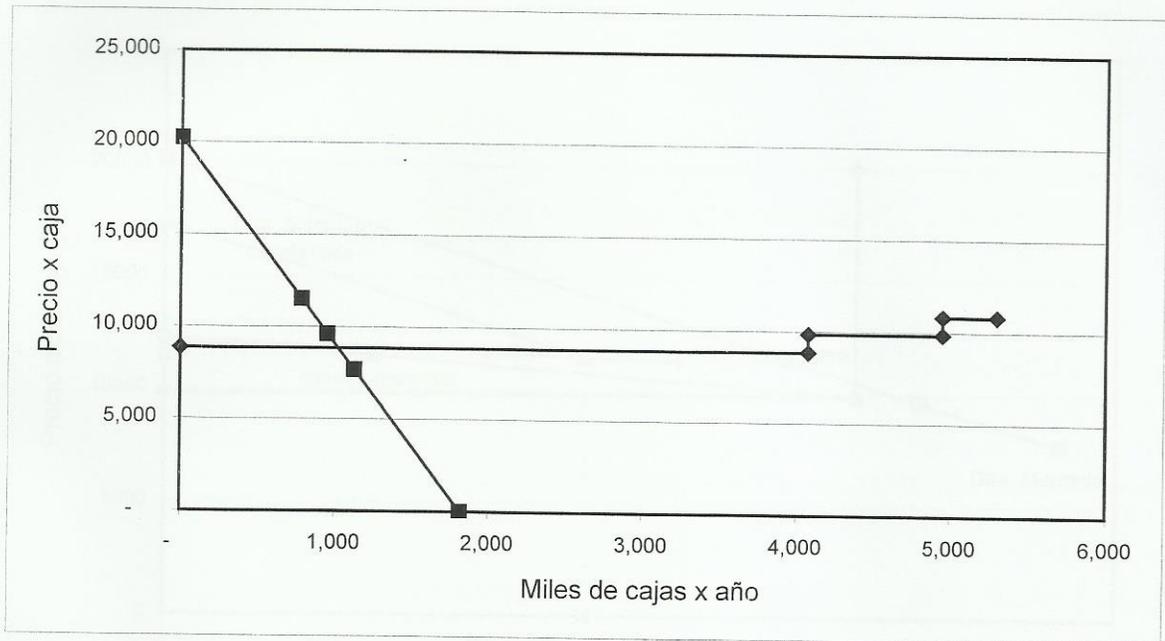
La demanda agregada resulta de multiplicar el número de vasos de cada persona por el número de familias que existen en su segmento. Así, resulta el siguiente gráfico:

Gráfico N° 9: "Demanda Agregada de mercado"



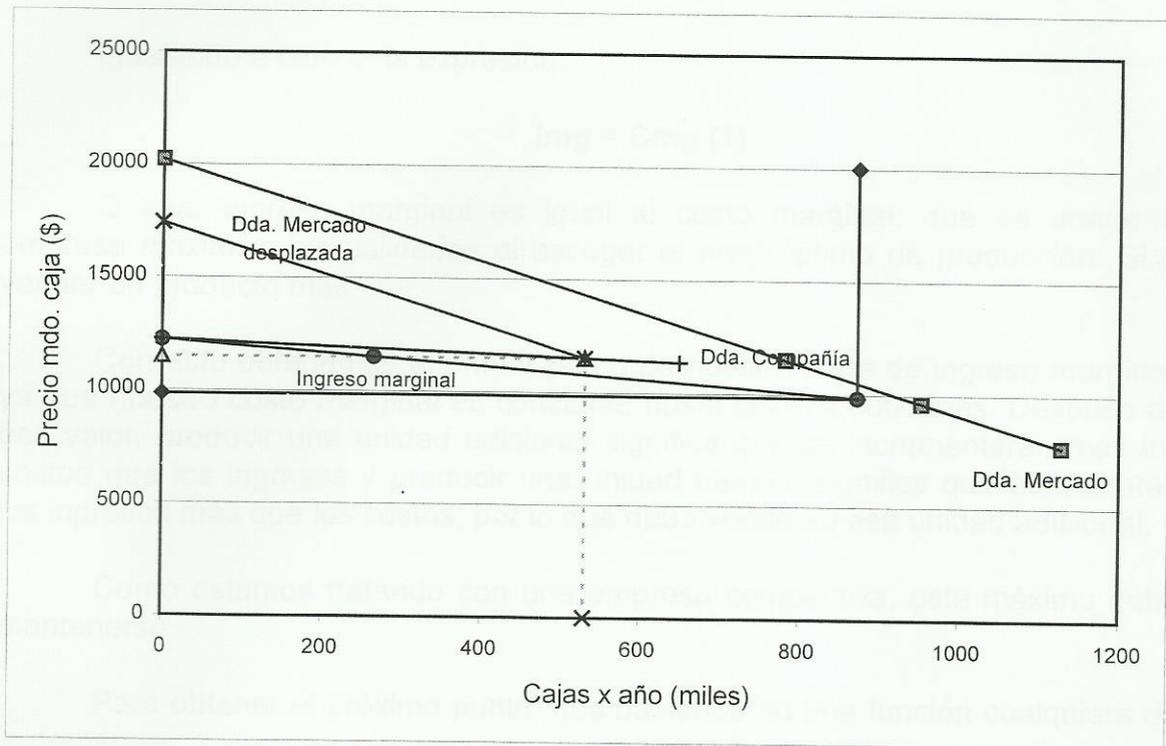
Juntando en un gráfico la oferta y la demanda agregada de mercado, encontramos el equilibrio de mercado:

Gráfico Gráfico N° 10: "Equilibrio de Mercado"



Finalmente, podemos calcular el Equilibrio de Mercado para esta compañía dependiendo de la participación de mercado esperada, o sea, de la cantidad de cajas que queremos vender:

Gráfico N° 11: "Equilibrio de Mercado para la Compañía"



Una vez obtenida la demanda agregada de mercado y la función de costo marginal para nuestra compañía, podremos obtener la función de demanda de nuestra compañía.

En primer lugar, desplazamos la función de demanda agregada hasta el punto que señala la cantidad de cajas que queremos vender para el próximo año de acuerdo a la demanda que queremos abarcar (o sea, nuestra participación de mercado)(531.000) a los precios de mercado (\$11.520).

Luego, trazamos nuestra recta correspondiente al ingreso marginal buscando dos puntos sobre el gráfico:

La utilidad de una empresa está definida como los ingresos totales menos los costos totales:

$$\pi = IT - CT$$

Maximicemos esta utilidad:

$$\partial\pi / \partial Q = \partial IT / \partial Q + \partial CT / \partial Q$$

Igualando a cero esta expresión:

$$lmg = Cmg \quad (1)$$

O sea, Ingreso marginal es igual al costo marginal, que es donde la empresa maximiza las utilidades al escoger el nivel óptimo de producción. Si al vender un producto más

Con esto obtenemos el primer punto de nuestra recta de ingreso marginal, ya que nuestro costo marginal es constante hasta las 874.000 cajas. Después de ese valor, producir una unidad adicional significa que se incrementarán más los costos que los ingresos y producir una unidad menos, significa que aumentarán los ingresos más que los costos, por lo que debe venderse esa unidad adicional.

Como estamos tratando con una empresa competitiva, este máximo debe mantenerse.

Para obtener el próximo punto, nos basamos en una función cualquiera de la demanda:

$$Px = a - b * Q$$

Por otro lado, sabemos que:

$$IT = Px * Q$$

Juntando estas dos expresiones:

$$IT = a * Q - b * x^2$$

Derivando con respecto a Q obtenemos el ingreso marginal:

$$lmg = a - 2 * b * x$$

Con lo que obtenemos la segunda abcisa necesaria para nuestra recta:

$$X = \frac{1}{2} * (a / b)$$

Por otro lado, sabemos que la recta de la ecuación de la demanda corta al eje horizontal en a / b .

Bajo esta premisa, podemos justificar que todo punto sobre la recta de ingreso marginal tendrá una abcisa de la mitad de valor que la de la ecuación de la demanda.

Finalmente, podemos obtener la ecuación de la demanda para nuestra empresa:

El primer punto que tenemos es la intersección de la recta de ingreso marginal sobre el eje vertical para luego prolongar este punto sobre nuestro equilibrio de mercado.

ANEXO N° 5

Cálculo de la Tasa de Descuento

En este anexo pretendo exponer los supuestos en los que me basé para el cálculo de la tasa de descuento.

Sabemos que la valuación de empresas en países emergentes es más complicada y ciertamente la metodología del flujo de fondos descontado es más difícil de aplicar en esos ambientes y está sujeta a una mayor posibilidad de errores. Aún así, puede ser mejor confiar en múltiplos o en el mismo valor de mercado de una empresa. En los países emergentes, valorar una empresa que no tiene cotización en los mercados de valores, es una tarea que los consultores tienen que enfrentar con frecuencia.

Las firmas de capital cerrado (como nuestro caso) suelen ser empresas familiares, y suelen presentar una serie de características que las diferencia de aquellas que están bajo la mirada del mercado de capitales. Sin embargo, debería existir un modelo de validez razonablemente general que debería poder ser aplicable a cualquier empresa.

Una aproximación consiste en utilizar el CAPM (Capital Asset Pricing Model) practicando una serie de ajustes para poder determinar el costo de capital propio. Los problemas que se plantean son tres:

- 1) Determinar la tasa libre de riesgo.
- 2) Estimar una prima por riesgo de mercado.
- 3) Estimar un coeficiente beta (β).
- 4) Prima por riesgo país

1) Determinación de la Tasa libre de Riesgo

En Estados Unidos el activo sin riesgos, el Bono del Tesoro a corto plazo, ha rendido 1,5%, en términos reales. Los bonos del Tesoro son el parámetro del activo libre de riesgos, o sea, $R_f = 1,5\%$.

Para la tasa libre de riesgo de la economía Costarricense se ha utilizado el rendimiento del Bono de Estabilización Monetaria (BEM), a seis meses, tal como lo cotiza el Banco Central del País. Con lo que nuestra tasa libre de riesgo resulta:

$$R_f = 1,87\%$$

Ahora bien uno podría pensar que los mercados pequeños son inversiones poco atractivas, sin embargo, en términos de dólares, el índice costarricense ha rendido más que el S&P 500, lo cual refuta esta idea.

2) Prima por riesgo de mercado

Entendemos a la prima de riesgo de mercado (risk premium) como el premio que exigen (esperan) los inversores para invertir en acciones. Aquí debemos inmediatamente aclarar que la prima de riesgo de mercado no existe como tal: es una expectativa matemática; lo que esperan ganar los inversores por correr un riesgo mayor que en una inversión libre de riesgo. Existe discrepancia en torno a qué prima utilizar para mercados emergentes pero los analistas se mueven entre un 5% y un 8%.

Para este caso me basaré en el índice bursátil S&P 500.

En Estados Unidos, la cartera de mercado (representada por el índice S&P 500) ha redituado cerca del 8,5%, en términos reales. El S&P 500 es el parámetro de la cartera de mercado, o sea, $R_m = 8,5\%$.

Por lo que nuestra prima por riesgo de mercado es aproximadamente:

$$[E (R_m)] - R_f = 8,5\% - 1,87\% = 6,63\%$$

3) Coeficiente beta (β)

La utilización de un beta en Costa Rica tiene múltiples problemas. Algunos de ellos son los siguientes:

- Los betas varían a lo largo del tiempo.
- Es muy difícil calcular un beta sectorial representativo, ya que existe una fuerte dispersión intersectorial.
- No está claro cuál es el intervalo ideal de medición (diario, semanal, mensual, etc.)
- En Costa Rica las series son muy cortas si se acepta que arrancan a partir de 1993.
- Existen muy pocas empresas que coticen en la bolsa y las que cotizan lo hacen con muy poca frecuencia.

La verdad es que no existe una respuesta cierta. A pesar de creer que algunos métodos pueden ser mejores que otros, en la estimación del costo del capital propio sigue existiendo espacio para el debate. De manera que seguiremos el camino de buscar un beta de una empresa comparable o un beta sectorial.

Como no se tienen antecedentes de alguna empresa similar que esté en condiciones de invertir en el extranjero me basaré en valores del libro "Estrategias para el liderazgo competitivo" que postula que una buena aproximación para el beta de la industria alimenticia sería un valor de 0,8.

4) Prima por Riesgo País

"Damoradan and Valuation" postula muestra una tabla que postula una marcada relación entre la calificación de riesgo país con la prima de riesgo país que se le podría añadir al modelo del CAPM.

Como Costa Rica posee una calificación soberana de BB según S&P, le corresponde una prima de riesgo del 7.7%.

Otro libro de donde podría recoger antecedentes es "Valuation: measuring and managing the value of companies", en donde los países calificados con un riesgo BB estarían asociados a tasas de riesgo país de 6,56% (2 años) y 7.94% (5 años).

Para este estudio ocuparé la primera opción.

Con lo que el modelo del CAPM queda de la siguiente manera:

$$R_j = R_f + \beta * ([E (R_m)] - R_f) + CR_x$$

Donde:

R_j = Retorno activo j

R_f = Tasa libre de riesgo

β = Índice de volatilidad

$[E (R_m)] - R_f$ = Prima por riesgo de mercado

CR_x = Prima por riesgo país

La expresión resulta:

$$R_j = 1.87\% + (0.84 * 6.63\%) + 7.7\%$$

⇓

$$R_j = 15,14\%$$

Valor que corresponde a la tasa de descuento para descontar flujos futuros en este proyecto.

ANEXO N° 6

Cálculo del Capital de Trabajo

El Capital de trabajo fue construido de la siguiente manera:

Necesito calcular el capital necesario para solventar un ciclo operacional; en primer lugar, según estimaciones de la demanda, las cajas a producir son las siguientes:

| | <u>2003</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> |
|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Cajas x año | 530,683 | 608,636 | 698,512 |

Y los costos operacionales para estas cantidades son los siguientes:

| | <u>2003</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Costos de operación (US\$) | 4,010,375 | 5,017,599 | 5,758,537 |

Por lo que los costos operacionales unitarios resultan:

| | <u>2003</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Costos de operación x caja (US\$) | 7.56 | 8.24 | 8.24 |

El ciclo operacional está estimado en tres meses, por lo que debemos calcular el capital de trabajo necesario para este periodo. Los costos operacionales trimestrales se muestran a continuación:

| | <u>2003</u> | <u>2004</u> | <u>2005</u> |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Costos operacional x trimestre | 1,002,594 | 1,254,400 | 1,439,634 |

Valores que corresponden a nuestro capital de trabajo.

Ahora bien, para evaluar estos costos en nuestro flujo de caja, se considera para el primer año el capital necesario para un ciclo operacional y para los siguientes sólo se considera el capital necesario para aumentar la producción según la demanda de mercado.

Por lo que el capital de trabajo resulta:

| | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------------------------------|-------|------|------|
| Aumento de Capital de trabajo (MUS\$) | 1,003 | 252 | 185 |

Cálculo del VAN a perpetuidad

En esta parte del estudio se calculará el VAN a perpetuidad. Para lo cual extenderé el tiempo de operación de la instalación por un año más.

A continuación se muestran los flujos resultantes para ambas opciones de operación:

Flujo de Fondos Operación Costa Rica (MUS\$)

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS | | | | |
| Costa Rica | 1,276 | 1,494 | 1,748 | 1,748 |
| Nicaragua | 308 | 348 | 395 | 395 |
| Guatemala | 347 | 396 | 452 | 452 |
| El Salvador | 228 | 246 | 267 | 267 |
| Panamá | 418 | 439 | 461 | 461 |
| Honduras | 657 | 749 | 855 | 855 |
| R. Dominicana | 3,312 | 3,835 | 4,440 | 4,440 |
| TOTAL INGRESOS | 6,546 | 7,507 | 8,618 | 8,618 |
| COSTOS | | | | |
| Directos | | | | |
| PREMIX | -816 | -857 | -900 | -900 |
| ACIDO CITRICO | -209 | -220 | -231 | -231 |
| AZUCAR | -568 | -597 | -626 | -626 |
| COMPLEJO | -821 | -861 | -904 | -904 |
| DISPLAY, CAJAS Y OTROS | -264 | -291 | -321 | -321 |
| Total Costos Directos | -2,678 | -2,826 | -2,982 | -2,982 |
| Margen de Contribución | 3,868 | 4,681 | 5,636 | 5,636 |
| Indirectos | | | | |
| MANO DE OBRA | -243 | -267 | -418 | -418 |
| ARRIENDO | -85 | -94 | -103 | -103 |
| OTROS | -150 | -159 | -175 | -175 |
| Depreciación | -133 | -133 | -133 | -133 |
| Total Costos Indirectos | -612 | -654 | -829 | -696 |
| TOTAL COSTOS | -3,290 | -3,480 | -3,811 | -3,678 |
| UTILIDAD BRUTA | 3,256 | 4,027 | 4,807 | 4,940 |
| Impuestos (30%) | 977 | 1,208 | 1,442 | 1,482 |
| UTILIDAD NETA | 2,279 | 2,819 | 3,365 | 3,458 |
| Depreciación | 133 | 133 | 133 | |
| Recuperación capital de trabajo | | | | 1,440 |
| Valor libro Maquinaria | | | | 80 |
| Inversión Maquinaria | -400 | | | |
| Inversión en capital de trabajo | -1,003 | -252 | -185 | 0 |
| FLUJO NETO | 1,010 | 2,701 | 3,313 | 4,978 |
| VAN | 5,085 | | | |
| Tasa de Interés | 15.14% | | | |
| VAN PERPETUIDAD | 37,963 | | | |

Flujo de fondos Operación exportaciones desde Chile (MUS\$)

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| INGRESOS | | | | |
| Costa Rica | 1,151 | 1,362 | 1,615 | 1,615 |
| Nicaragua | 246 | 278 | 315 | 315 |
| Guatemala | 318 | 364 | 415 | 415 |
| El Salvador | 204 | 220 | 240 | 240 |
| Panamá | 413 | 434 | 452 | 452 |
| Honduras | 577 | 659 | 751 | 751 |
| R. Dominicana | 2,894 | 3,350 | 3,879 | 3,879 |
| TOTAL INGRESOS | 5,803 | 6,667 | 7,668 | 7,668 |
| COSTOS | | | | |
| Directos | | | | |
| PREMIX | -728 | -765 | -803 | -803 |
| ACIDO CITRICO | -209 | -220 | -231 | -231 |
| AZUCAR | -569 | -597 | -626 | -626 |
| COMPLEJO | -724 | -760 | -798 | -798 |
| DISPLAY, CAJAS Y OTROS | -251 | -264 | -277 | -277 |
| Total Costos Directos | -2,482 | -2,605 | -2,735 | -2,735 |
| Margen de Contribución | 3,322 | 4,062 | 4,933 | 4,933 |
| Indirectos | | | | |
| MANO DE OBRA | -231 | -242 | -255 | -255 |
| OTROS | -136 | -142 | -149 | -149 |
| Depreciación | | | | |
| Total Costos Indirectos | -367 | -385 | -404 | -404 |
| TOTAL COSTOS | -2,848 | -2,990 | -3,139 | -3,139 |
| UTILIDAD BRUTA | 2,955 | 3,677 | 4,529 | 4,529 |
| Impuestos (15%) | 443 | 552 | 679 | 679 |
| UTILIDAD NETA | 2,512 | 3,126 | 3,849 | 3,849 |
| Depreciación | | | | |
| Recuperación capital de trabajo | | | | 1,440 |
| Valor libro Maquinaria | | | | |
| Inversión Maquinaria | | | | |
| Inversión en capital de trabajo | -1,003 | -252 | -185 | 0 |
| FLUJO NETO | 1,509 | 2,874 | 3,664 | 5,289 |
| VAN | 5,879 | | | |
| Tasa de Interés | 15.14% | | | |
| VAN PERPETUIDAD | 40,815 | | | |