

El Comercio Internacional y las Asimetrías de Información

PEDRO BARRIENTOS FELIPA

RESUMEN

El autor expone la necesidad de contar con un sistema de información que permita obtener una ventaja al momento de negociar. Aquel que tenga un mejor sistema tendrá cierta ventaja sobre su contraparte. Los negocios internacionales, expresados a través de un tratado de libre comercio, exigen que los países participantes tengan información. La posibilidad de uno frente a otro genera la asimetría de información.

Palabras Clave: Comercio Internacional, Asimetrías, Información.

En los procesos comerciales entre los países ocurre lo mismo que cuando dos personas se reúnen para llegar a un acuerdo. Cada uno va con la idea de obtener algo que sea una ventaja sobre lo que otorga. Para obtener esta ventaja, una herramienta que puede ser útil es contar con la información correspondiente acerca del tema o los temas sobre los cuales se puede llegar a un acuerdo.

Por ejemplo, ¿cuáles son las posibilidades de nuestro país en las negociaciones comerciales al momento de negociar un tratado de libre comercio? Imaginemos que llega el momento de negociar productos agrícolas, para ello será necesario tener información actuali-

zada. Si consideramos sólo la información en el portal del ministerio correspondiente, se encontrará información al año 2003; mientras que la contraparte puede tener información al 2005. ¿Quién tiene una mayor ventaja? La respuesta está relacionada al quien posea lo más actual.

Los resultados de los tratados comerciales están reflejados en la Balanza Comercial de los países implicados. La negociación incrementará tanto las importaciones como las exportaciones, ya que ambos sectores se sentirán incentivados a participar. Si observamos la Tabla N° 1, en el período 2002-2005, los resultados originan un excedente en la Balanza Comercial, los que serán afectados por el resultado del país contraparte. Si el TLC con Estados Unidos se lleva a cabo, se mantendrá el resultado positivo de la balanza o comenzará a manifestarse en sentido contrario. Hay que considerar que nuestro país el 25 % de su negocio internacional de bienes y servicios los hace con Estados Unidos. La información ayudaría a ver la posibilidad de obtener los resultados que se esperan.

Tabla N° 1: Balanza Comercial
(Millones de US \$)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. EXPORTACIONES	5 877,6	6 824,6	5 756,8	6 087,5	6 954,9	7 025,7	7 713,9	9 090,7	12 809,2	17 336,3
Productos tradicionales	4 213,5	4 704,7	3 711,9	4 141,8	4 804,4	4 730,3	5 368,6	6 356,3	9 198,6	12 918,7
Productos no tradicionales	1 589,7	2 046,5	1 966,9	1 876,4	2 043,7	2 182,8	2 256,1	2 620,4	3 479,1	4 276,5
Otros	74,5	73,5	78,0	69,3	106,7	112,6	89,2	114,0	131,5	141,1
2. IMPORTACIONES	7 868,6	8 503,0	8 194,1	6 743,0	7 365,9	7 220,6	7 421,8	8 237,8	9 804,8	12 076,1
Bienes de consumo	1 847,0	1 899,5	1 922,3	1 467,6	1 494,2	1 634,9	1 754,1	1 841,3	1 995,1	2 318,2
Insumos	3 229,6	3 422,3	3 359,5	2 979,8	3 610,6	3 551,2	3 740,4	4 339,9	5 363,6	6 602,6
Bienes de capital	2 406,9	2 791,4	2 562,4	2 117,4	2 114,0	1 921,3	1 842,3	1 974,2	2 361,0	3 060,3
Otros bienes	385,1	389,8	349,9	178,1	147,2	113,3	85,0	82,4	85,0	95,0
3. BALANZA COMERCIAL	-1 990,9	-1 678,4	-2 437,3	-655,5	-411,0	-194,9	292,1	852,9	3 004,4	5 260,2

Fuente: BCRP, SUNAT, Zofratacna, Banco de la Nación y empresas.

Elaboración: BCRP - Gerencia de Estudios Económicos.

LA NECESIDAD DE INFORMACIÓN EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Normalmente las organizaciones tienen datos, no tienen información. Información es aquello que le permite decidir a la organización, con conocimiento de sus posibilidades y limitaciones. Pero, además, existen diversos grados de información, los cuales están referidos al tiempo. Mientras más cercana sea la información al momento de tomar la decisión, mejor será ésta.

Al revisar los datos de los que comercian con nuestro país, podemos tener una idea de quiénes son los principales socios comerciales (Tabla N° 2), en el sentido de que son ellos con quienes comercializamos la mayor cantidad de bienes y servicios. Por lo tanto, de ellos debemos tener un buen sistema de información, tanto de su producción exportable como de sus requerimientos de importación, sea del país que se considere proveedor o, en nuestro caso, competidor.

De aquello que es de conocimiento público, la información es limitada. Aunque la mejor es la del Banco Central de Reserva del Perú, que tiene datos mucho más precisos. Esto podría llevar a plantearnos, como hipótesis, que sí hay un sistema de información que permitiría negociar con los principales socios, especialmente en el caso de los tratados de libre comercio.

¿Qué se debe hacer para obtener información y qué tipo de instrumentos podemos utilizar? Hay dos frentes de los cuales se debe recolectar datos y transformarlos en información. El frente interno implicará que todas las organizaciones públicas y privadas locales deben establecer un patrón para lograr información confiable y lo más actualizada posible. En el frente externo se debe lograr toda la información que permita conocer a la contraparte, pudiendo ser obtenida dentro de esos países o por organizaciones internacionales de economía y comercio.

Tabla N° 2: Comercio por principales países
(Estructura porcentual)

Países	Exportaciones 1/			Importaciones 2/			X + M		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Estados Unidos de A.	26.8	32.1	31.4	19.3	20.0	18.3	25.0	26.5	26.0
China	7.5	10.9	11.0	8.0	7.9	8.5	8.3	9.5	10.0
Chile	4.6	5.6	6.7	5.3	5.2	5.1	5.3	5.4	6.0
Brasil	2.6	3.1	2.7	6.4	6.7	8.0	4.7	4.8	4.9
Canadá	1.5	2.9	6.0	1.3	1.8	1.6	1.5	2.4	4.2
Ecuador	1.7	1.8	1.7	7.8	6.6	7.4	5.0	4.0	4.1
Colombia	2.1	2.3	2.0	5.8	7.6	6.1	4.2	4.7	3.7
Japón	4.3	4.8	3.5	4.4	3.6	3.6	4.7	4.3	3.5
Alemania	2.8	3.4	3.0	2.9	2.7	3.2	3.1	3.1	3.1
Suiza	7.5	2.5	4.6	0.7	0.6	0.6	4.6	1.6	3.0
Venezuela	1.2	1.7	1.8	3.6	6.7	4.2	2.5	4.0	2.8
España	3.4	3.8	3.4	2.0	2.1	1.6	2.9	3.0	2.6
México	1.2	2.0	2.0	3.6	3.0	3.5	2.5	2.5	2.6
Resto	32.6	23.2	20.1	28.8	25.2	28.1	25.7	24.1	23.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

X: Exportaciones M: Importaciones

1/ Las exportaciones excluyen otros bienes vendidos y reparaciones de buques y aeronaves extranjeras

2/ Las importaciones excluyen material de defensa, otros bienes comprados y la reparación de buques y aeronaves nacionales en el exterior

Fuente: SUNAT

Elaboración: Banco Central de Reserva del Perú – Gerencia de estudios Económicos

Entonces, en las negociaciones internacionales, como puede ser el caso de un Tratado de Libre Comercio, el manejo de información es un elemento crítico. La información tiene un papel importante incluso en los aspectos operativos de un país. Su presencia o sus limitaciones tienen un efecto directo en el futuro de la producción en un país y en las demás variables que están relacionadas. Debe medirse el impacto de la información en un resultado comercial.

LOS ACUERDOS COMERCIALES ENTRE PAÍSES

Cualquier negociación entre países tiene efectos tanto positivos (beneficios) como negativos (costos). Es sumamente importante para cada uno de los países participantes -incluyendo Estados Unidos- que los beneficios del tratado resulten mayores que los costos, pues, de lo contrario, no valdría la pena participar en las negociaciones.

Como lo expone Charles Hill,¹ un área de libre comercio es el punto de inicio o requisito primero para la conformación de una unión política entre los países -caso Unión Europea-, mientras que un tratado de libre comercio es la materialización legal del establecimiento de aquella área.

En dicha área todos los miembros del grupo eliminan los aranceles a los productos de los demás, a la par que cada miembro conserva su independencia al establecer políticas comerciales con los países no miembros. Se supone que este esquema se aplica a todos los bienes de los países miembros; sin embargo, se encuentran situaciones en las que se mezcla el libre comercio en algunos productos y la protección en otros.

De acuerdo a la información publicada, se prevé que la entrada en vigencia del TLC podría tener efectos en cuatro áreas:

- a) Marco jurídico general. Punto importante que deberá considerarse, toda vez que afectará la legislación local. Deberá haberse medido su efecto y no quedarse sólo en la parte comercial.
- b) Acceso a mercados. A través del mismo se posibilitará el acceso a nuevos mercados, pero también deberá considerarse que algunos productos locales no tienen la suficiente capacidad para enfrentar a productores, los que muchas veces están protegidos por sus gobiernos.
- c) Clima de negocios. Toda vez que se podrá considerar como un incentivo para invertir en nuestro país, que por sus menores costos puede servir como palanca para exportar.

- d) Modernización institucional. Requerirá que las instituciones sean más dinámicas en el procesamiento de sus actividades, pues el efecto se podría diluir si así no ocurriera.

BENEFICIOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Al evaluar un proceso de apertura o Tratado de Libre Comercio se suelen subestimar los beneficios que trae consigo, debido a que se evalúa exclusivamente el crecimiento de las exportaciones que en el momento se realizan. Es decir, sólo se toma en cuenta la consolidación de productos y se dejan de lado los beneficios futuros que trae como consecuencia un tratado de tal magnitud. Es por eso que, al hablar de un TLC, no sólo se deberán tomar en cuenta los probables resultados inmediatos sino también los de largo plazo. Sobre este punto trataremos de forma muy general, analizando cada una de las propuestas.

Un TLC abre las posibilidades de incrementar significativamente las exportaciones, genera miles de nuevos empleos y atrae un mayor número de inversiones extranjeras. Debemos tener en cuenta que los beneficios de la inversión extranjera son innegables, siempre y cuando se realice en determinadas condiciones. La Inversión Extranjera Directa (IED), es decir aquella que se incorpora al proceso productivo, generando puestos de trabajo, que respeta el medio ambiente y aporta o transfiere tecnología, claramente trae consigo beneficios para la economía interna. Nuestras principales exportaciones a EEUU, como el cada vez más dinámico rubro de productos no tradicionales, tienen un crecimiento importante y adquirirán un mayor impulso una vez que esté vigente el TLC.

Gran parte de la ganancia se debe al desarrollo de nueva oferta exportable. En términos de la mejora de la calidad de los productos por presiones competitivas, como también de la difusión de los productos no tradicionales, que hoy en día son los que -según otras experiencias recogidas- terminan generando mayores puestos de trabajo. Esto debido a la capacidad de absorción de valor agregado que hay en ellos, tanto por el mejor acceso como por la ganancia en

eficiencia productiva, generada por los insumos y bienes de capital con una mejor relación de precio-calidad. Este último efecto repercute en la producción dirigida a todos los mercados, y determina un impulso significativo al crecimiento global de la economía. El TLC permitiría mantener el ritmo de crecimiento de las exportaciones peruanas a EEUU, las que vienen ingresando de manera preferencial al mercado americano a través del APTDEA. Las limitaciones de temporalidad, condicionamiento, unilateralidad y cobertura de productos, nos impulsan a lograr un acuerdo que haga que estos beneficios sean permanentes, así como que se amplíen y consoliden.

Mejora la capacidad adquisitiva de la población. La rebaja arancelaria es una reducción de impuestos al consumo, lo que permite que el ingreso real de las personas se eleve. Además, el crecimiento de las exportaciones aumenta la demanda de trabajadores para ese sector, lo que significa mayores sueldos y salarios. Sin ir muy lejos, en Chile, estiman que, en la industria, el salario medio de una empresa exportadora es 34% mayor a otra que no exporta. En el Perú podemos esperar lo mismo, dado que las exigencias del mercado internacional obligan a las empresas a ser muy eficientes e invertir en tecnología, lo que aumenta la productividad de los trabajadores y, con ello, la remuneración que perciben.

Los estándares laborales tienen tendencia a homologarse. La contraparte exige que se respeten los derechos de los trabajadores y que se les dé un ambiente de trabajo adecuado, entre muchas otras medidas, lo que permite mejorar la calidad del trabajo ofrecido por estas empresas para mejorar su productividad.

Los precios de los insumos importados disminuyen de manera considerable. Esto debido a la rebaja arancelaria, lo que permitiría ampliar la diversidad y la cantidad de productos importados ofrecidos en nuestro país. Ello, en cierta medida, podría ampliar la gama de productos que se ofrecen a los consumidores domésticos, que ahora tendrán más probabilidades de aumentar su bienestar, provocando indirectamente el esfuerzo de las empresas de su entorno local por mejorar su productividad y, por ende, los productos que ofrecen.

Mejor aprovechamiento de economías de escala. Es una ventaja porque al ser mucho más grande el volumen del mercado, se aprovechan los rendimientos crecientes de las empresas que los presentan y esto se puede ver reflejado en un precio final menor, que beneficia directamente al consumidor. Por otra parte, estos rendimientos sólo pueden ser explotados por aquellas empresas que puedan ampliar su capacidad o cuya capacidad instalada sea suficiente para poder aumentar su producción y poder abastecer el nuevo mercado. Sin embargo, se debe realizar una evaluación de las condiciones en las que se encuentran nuestras empresas productoras, para saber si son capaces de soportar este impacto en sus rendimientos y en su capacidad de inversión.

El incremento de la afluencia de la transferencia tecnológica hacia el país menos tecnificado. Básicamente en la implantación de procesos de producción modernos o únicos, la introducción de nuevas técnicas de gestión y en la mayor calificación de la mano de obra. La eliminación de las barreras comerciales genera situaciones para que empresas de un país se establezcan en otro. Por ejemplo, el TLC entre EEUU y el Perú puede provocar que el primero traslade sus empresas exportadoras a nuestro país, entre otras cosas, para aprovechar la mano de obra barata. Esto, si la disminución de los costos por mano de obra es mayor al aumento en los costos por la importación de insumos.

Certeza en el cumplimiento de las obligaciones. En la medida de que se establezca el marco legal referencial para un tratado, existirá la presión sobre las partes afectadas para el cumplimiento de todas las transacciones comerciales y financieras que se realicen con ese país, llegando a generar una cultura de responsabilidad con sólidas bases formales.

Despolitización de la política económica. Se argumenta que da credibilidad y estabilidad a la política económica en aquellos países que se han caracterizado, más bien, por las crisis y la volatilidad, lo cual ha impedido la implementación de buenas políticas en el largo plazo y reglas de juego que den seguridad y confianza a la inversión extranjera. Efectivamente, la estabilidad y el crecimiento son impor-

tantes, y lo que se acordará en las diferentes mesas de negociación afectará decisivamente el margen de maniobra de los Estados nacionales, para la implementación de sus estrategias de desarrollo y políticas económicas.

Respeto permanente a los derechos de propiedad intelectual. Con el establecimiento de normas bilaterales que no sólo favorecen la protección de las marcas y patentes de los países, sino que nos permiten consolidar nuevos productos con nombre, dentro y fuera del origen doméstico de la marca para su reconocimiento internacional.

COSTOS DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Consideremos ahora la eliminación de barreras tarifarias entre los países firmantes de un Tratado de Libre Comercio (TLC). Algunos bienes, que inicialmente se producían en el país o se importaban del resto del mundo, ahora podrán ser provistos por el país socio. Aunque el asociado sea menos eficiente como productor, disfrutará de una protección en el mercado, debido a la tarifa que existe en nuestro país frente a un tercero. De esta manera, la oferta del país asociado reemplazará para algunos bienes a las importaciones del resto del mundo, y se puede dar el caso que también las importaciones del país asociado puedan desplazar, en parte o completamente, la producción nacional².

Respecto de todos aquellos bienes para los cuales el país asociado tiene costos unitarios por debajo del precio mundial más la tarifa, podrá reemplazar al resto del mundo como oferente en nuestro mercado. Esta sustitución de otros países oferentes por el país asociado implica costos y beneficios. Los costos derivan de la desviación de comercio y los beneficios de la creación de comercio.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos impulsó la creación de tres instituciones multilaterales: el FMI, el Banco Mundial y la Organización Internacional del Comercio (ITO). El estatuto de esta última organización, sin embargo, no fue ratificado por el Senado de los Estados Unidos, por lo que el ITO no llegó a funcionar. El GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), sin embargo, fue un acuerdo que sobrevivió con objetivos similares a los del ITO, esto es, promover el libre comercio entre los países.

El GATT fue firmado en la Conferencia de Ginebra en 1947 por unos 30 países, y entró en funcionamiento en 1948. Era un acuerdo multilateral que, por un lado, fijaba las reglas de conducta para las relaciones comerciales internacionales y, por otro lado, servía de foro para negociaciones multilaterales que buscaban reducir las barreras al libre comercio, así como solucionar los conflictos que surgían en las relaciones comerciales entre los países.

Durante ese medio siglo de vida, el texto básico del GATT se mantuvo casi idéntico. La secretaría general del GATT, con sede en Ginebra, convocó a una serie de rondas de negociaciones que permitieron acuerdos «plurilaterales», es decir, de participación voluntaria, que permitieron importantes reducciones arancelarias y, con ello, un crecimiento del comercio sin precedentes.

La estructura institucional del GATT y su sistema de solución de diferencias eran motivo de preocupación, además de otras deficiencias. Todo ello persuadió a los miembros del GATT de que debía hacerse un nuevo esfuerzo por reforzar y ampliar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se tradujo en la Ronda Uruguay y en la creación de la OMC.

La Ronda Uruguay duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto. Participaron 125 países. Se negociaron temas referidos a productos industriales o agrícolas, textiles, servicios financieros, problemas de la propiedad intelectual y movimientos de capital.

Abarcó la casi totalidad del comercio, incluyendo los productos biológicos más novedosos, el software o los tratamientos médicos del Sida. Fue la mayor negociación comercial que haya existido en la historia de la humanidad.

El reemplazo del GATT por la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1994 no sólo fue un cambio de nombre, pues hubo una diferencia importante. Mientras el GATT tomaba largo tiempo en adoptar una resolución, buscando resolver un conflicto entre países miembros, y carecía de atribuciones para hacer efectivas sus resoluciones, la OMC no sólo tenía un mecanismo diseñado para alcanzar resoluciones en menor tiempo, sino que, además, podía autorizar a los países favorecidos en una resolución a tomar represalias, lo que significaba una mayor autoridad.

También debemos considerar que la gran mayoría de miembros de la OMC eran parte en uno o más acuerdos comerciales de la región. El incremento en el número de acuerdos comerciales regionales ha continuado sin cesar desde principios de la década de los 90. Hasta diciembre del 2002 se habían notificado al GATT/OMC aproximadamente 250 acuerdos comerciales regionales, de los cuales 130 se notificaron después de 1995³. Actualmente están en vigor más de 170 acuerdos comerciales regionales; además se calcula que otros 70 están funcionando, aunque no han sido notificados aún. Para finales del 2005, si se concluyeron los acuerdos comerciales regionales que, según se ha informado, estaban previstos o en proceso de negociación; el número total de acuerdos en vigor podría acercarse a los 300.

En ese sentido, el principal propósito de la OMC es asegurar que los circuitos comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible, y busquen alcanzar estos objetivos llevando a cabo las siguientes actividades:

- Administrar acuerdos comerciales.
- Servir de foro para negociaciones comerciales.
- Mediar en disputas comerciales.
- Supervisar las políticas comerciales de los países.

- Apoyar a los países en desarrollo en cuestiones de política comercial, mediante la cooperación técnica y programas de entrenamiento.
- Cooperar con otras organizaciones internacionales.

No obstante, últimamente, se ha enfatizado que la OMC no sólo debería buscar políticas comerciales más abiertas, por parte de los países, sino también la armonización de las regulaciones del mercado de trabajo, del medio ambiente y otros impuestos.

LAS ASIMETRÍAS ECONÓMICAS Y SUS EFECTOS EN EL COMERCIO

En la mayor parte de los análisis del comportamiento del mercado se supone que quienes participan tienen información completa acerca de los recursos y los productos. En el caso de los consumidores, una información completa se traduce en un conocimiento del precio, la calidad y la disponibilidad de un producto. En el caso de las empresas, la información total se refleja en un conocimiento de la productividad marginal de diversos recursos, de la adecuada tecnología para poder combinarlos y de la demanda que existe para el producto de la empresa. Para los países, estará dado por el nivel de complejidad de sus sistemas de información acerca de todas las variables que le permiten negociar con sus pares.

En realidad, una información confiable resulta costosa, tanto para los consumidores y productores como para los países que quieren establecer un tratado de libre mercado. En todo caso, los países que tienen la suficiente capacidad para invertir en tecnología de información ya tienen una ventaja inicial para negociar, lo cual originará que tengan mejor información que su contraparte, produciéndose así una asimetría. Mediante esta ventaja, un país tiene información más confiable que la otra parte.

En las negociaciones se deben considerar las asimetrías. Por ejemplo, Si consideramos la negociación de Estados Unidos con Centroamérica, las asimetrías económicas entre estas comunidades eran las siguientes⁴:

1. Con 33 millones de personas, la población de los cinco países de Centroamérica es el 12% de la de los EEUU.
2. El territorio de Centroamérica es el 4,5 del de los EEUU y el PIB tan sólo alcanza el 0,5% del de este país.
3. El ingreso per cápita de los EEUU (35.000\$) es casi 20 veces superior al de Centroamérica (1.800 \$)
4. Hay variaciones significativas entre el ingreso per cápita de cada una de las economías centroamericanas: Costa Rica tiene el nivel más alto con casi 4000 \$, mientras que Nicaragua no alcanza los US\$ 500.
5. En relación con el comercio, el 50% de las exportaciones de Centroamérica y el 45% de sus importaciones tienen como destino y origen los EEUU. Sin embargo, para los EEUU, el comercio con esta región representa sólo el 1% de su comercio total.
6. En Centroamérica, en promedio, un 38% de la fuerza laboral está empleada en actividades agrícolas, mientras que en los EEUU sólo un 2%.
7. Los EEUU ocupa el primer lugar en el Índice de Competitividad calculado por el Foro Económico Mundial en el 2002. Costa Rica se sitúa en el puesto 43; El Salvador, en el 57; y Guatemala, Nicaragua y Honduras en los puestos 70, 75 y 76, respectivamente.
8. En el Índice de Desarrollo Humano, EEUU ocupa el sexto lugar, Costa Rica el puesto 43 y el resto de los países de Centroamérica se sitúan en posiciones más abajo del lugar 100, entre 173 países.

Una **asimetría** es una brecha o una diferencia que en el comercio corresponde a la obtención de una ventaja o una desventaja por algunas de las partes negociadoras. Esto, en el comercio internacio-

nal, trae como consecuencia la concentración de un alto nivel de poder de negociación de una de las partes involucradas, que es la que se encuentra en una posición relativamente mejor en diversos aspectos. Estos pueden ser el nivel de experiencia, el poder político y la situación económica, el grado de influencia internacional que ejerce sobre otros participantes en el mercado, el tipo de infraestructura que tiene (tanto física como institucional), el grado de vulnerabilidad, el nivel de recursos que posee, etc.

Desde este enfoque, las asimetrías son las principales generadoras del poder de negociación de una de las partes. De por sí, este comportamiento del poder de la información afecta la eficiencia del mercado. Podemos identificar dos tipos de información con los que tal vez quiera contar una de las partes, pero de los cuales carece:

- Una de las partes puede saber más acerca de todo lo que se puede hacer con los productos que la otra parte produce, merced a la investigación tecnológica, lo cual no considera posible compartir. Cuando una de las partes del mercado sabe más que la otra respecto a las características del producto, que son importantes en la transacción, el problema de información asimétrica conlleva **características ocultas**.
- Un segundo tipo de problema de información asimétrica ocurre cuando una de las partes puede iniciar una *acción* que perjudique a la otra parte y de la cual ésta no puede percatarse directamente o no tiene la suficiente capacidad para enfrentársele por su grado de dependencia comercial de provisión. Siempre que una de las partes de una relación económica puede llevar a cabo una acción importante que la otra no puede observar o influir, tal situación se describe como una en la que intervienen **acciones ocultas**.

Entonces, habría que juzgar la negociación de los tratados de libre comercio, en cuanto a qué cantidad y calidad de información lleva cada una de las partes para llegar a un acuerdo. Si alguien tiene

más conocimiento de la información, está partiendo con una ventaja. En todo caso parte de la estrategia es tener un sistema de información.

CONCLUSIONES INICIALES

- Los procesos iniciales necesitan de información, si el Perú partió con información limitada en el proceso, entonces, tuvo una desventaja.
- Si se tiene esta desventaja, deberá crearse un sistema de información, en el cual participen una serie de organizaciones, públicas y privadas, que permitan tener información de mejor calidad dentro de los plazos que se requieren.

NOTAS

¹ Hill en su libro *Negocios Internacionales nos muestra las siguientes etapas: Área de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica y Unión Política*. p. 261.

² Dornbush Rudiger: *Los Costos y Beneficios de la Integración*. "Economía Regional" Publicado en *Estudiar*, año IV N° 19, Junio 1986, p. 16 *Integración Latinoamericana*.

³ Fuente: Organización Mundial de Comercio http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm (19.09.06).

⁴ Salazar-Xirinachs, José M.: *Las Asimetrías en los TLCs contemporáneos y el TLC Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA)*. p. 10.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

BALL, DONALD Y MCCULLOCH: *NEGOCIOS INTERNACIONALES. INTRODUCCIÓN Y ASPECTOS ESENCIALES. 5ª EDICIÓN. MOSBY DOYMA LIBROS S.A. DIVISIÓN IRWIN. ESPAÑA, 1995.*

CATEORA, PHILIP & GRAHAM, JOHN: *MARKETING INTERNACIONAL. DÉCIMA EDICIÓN. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V. MÉXICO, NOVIEMBRE, 2000.*

- DANIELS, JOHN Y RADEBAUGH, LEE: NEGOCIOS INTERNACIONALES. OCTAVA EDICIÓN. ADDISON WESLEY LONGMAN DE MÉXICO S.A. DE C.V. , MÉXICO 2000.
- HILL, CHARLES: NEGOCIOS INTERNACIONALES. TERCERA EDICIÓN. MCGRAW. HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V. MÉXICO, MARZO, 2001.
- JARRILLO, JOSÉ CARLOS Y MARTINEZ ECHEZARRAGA, JON: ESTRATEGIA INTERNACIONAL. MÁS ALLÁ DE LA EXPORTACIÓN. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO S.A. DE C.V. MÉXICO, MARZO, 1992.
- KRUGMAN, PAUL Y OBSTFELD, MAURICE: ECONOMÍA INTERNACIONAL. TEORÍA Y POLÍTICA. MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA DE ESPAÑA S.A. MADRID, 1995.
- MCEachern, WILLIAM: ECONOMÍA. UNA INTRODUCCIÓN CONTEMPORÁNEA. CUARTA EDICIÓN. INTERNACIONAL THOMSON EDITORES S.A. DE C.V. MÉXICO, 1998.
- RUGMAN, ALAN Y HODGETTS, RICHARD: NEGOCIOS INTERNACIONALES. UN ENFOQUE DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V. MÉXICO, AGOSTO, 1996.

FOLLETOS Y SEPARATAS

- ASSAEL, HÉCTOR: ASIMETRÍAS, COMERCIO Y FINANCIAMIENTO EN EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS (ALCA) Y EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. CEPAL-SERIE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO. SANTIAGO DE CHILE, ABRIL, 2004.
- BUSTILLO, INÉS Y OCAMPO, JOSÉ ANTONIO: ASIMETRÍAS Y COOPERACIÓN EN EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS. CEPAL-SERIE INFORMES Y ESTUDIOS ESPECIALES. SANTIAGO DE CHILE, MAYO, 2002.
- SALAZAR-XIRINACHS, JOSÉ M.: LAS ASIMETRÍAS EN LOS TLCs CONTEMPORÁNEOS Y EL TLC CENTROAMÉRICA-ESTADOS UNIDOS (CAFTA).