



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES

Intal

Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo

Vito Tanzi

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo

Vito Tanzi

Intal ITD

Noviembre, 2004
Documento de Divulgación-IECI-06

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Robert Devlin	Subgerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Juan José Taccone	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL

Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe
La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo.
1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, 2004.
32 p.; 28 x 21 cm.

ISBN 950-738-199-6

1. Globalización - Reforma fiscal I. Título
CDD 337.1

US\$ 5.00

Edición:
Susana Filippa

ÍNDICE

I.	EL SIGNIFICADO DE LA GLOBALIZACIÓN	1
II.	LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN	3
	A. Efectos positivos	3
	B. Efectos Negativos	4
III.	GLOBALIZACIÓN Y REFORMA	7
IV.	GLOBALIZACIÓN Y REFORMA FISCAL	11
	A. Aspectos generales	11
	B. Experiencia de los países	13
IV.	CONCLUSIONES GENERALES	17
	BIBLIOGRAFÍA	

LA GLOBALIZACIÓN Y LA NECESIDAD DE UNA REFORMA FISCAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO*

Vito Tanzi**

I. EL SIGNIFICADO DE LA GLOBALIZACIÓN

La mayoría de nosotros convendrá en que hoy vivimos en un mundo globalizado. Al mismo tiempo, no muchos tendrán una noción clara y precisa de lo que esto significa. La globalización puede ser interpretada de diversas maneras pero básicamente significa que la dependencia de un país respecto del resto del mundo actualmente es muy grande; que lo que ocurre en el exterior importa y que el resto del globo tiene muchas formas de inmiscuirse en las actividades de un país y de sus ciudadanos.

Algunos creen que siempre ha sido así en determinados aspectos y que el mundo ha estado continuamente globalizado. Otros señalan períodos del pasado, como el que transcurre desde 1870 hasta comienzos de la Primera Guerra Mundial, en el que las economías estaban relativamente abiertas, los bienes y el capital se movían libremente y en grandes cantidades entre los países y muchísimos individuos emigraban a lugares lejanos donde tenían la expectativa de encontrar mejores oportunidades, (véase, Masson [2001] y Baldwin y Martin [1999]). Estos inmigrantes ayudaron al desarrollo de países como Australia, Argentina, Brasil, Canadá y otros. Si bien esto es cierto, sin lugar a dudas, existe la sensación de que la globalización actual representa un fenómeno nuevo, algo mucho más dominante y profundo que los episodios del pasado, y a la vez diferente.

La penetración de la actual forma de globalización tiene mucho más que ver con las nuevas tecnologías; la facilidad y rapidez con que se tiene acceso a la información y se la envía; la enorme reducción del costo en el transporte de bienes, personas y capital que ha tenido lugar en décadas recientes; la progresiva transferencia de soberanía desde las naciones hacia las organizaciones y acuerdos internacionales, incluyendo aquellos sobre liberalización del comercio; la noción de que un país ya no tiene la opción de permanecer aislado del resto del mundo; la sensación de que lo que le ocurre a la economía de un país está enormemente influenciado por lo que le está ocurriendo al resto del mundo; la creencia de que muchos cambios en las políticas internas son promovidos o, a veces, incluso impuestos o solicitados por influencias externas o directamente por extranjeros; y así sucesivamente. Es evidente que el entorno en el que opera la mayoría de los países es fundamentalmente distinto del de hace unas décadas.

Algunos plantean que, al menos en materia de economía, los ciudadanos de los países y quizás también sus gobiernos han perdido gran parte de su independencia. En el pasado, un país parecía tener la opción de permanecer cerrado y de esta forma protegerse del resto del mundo. Ahora ya no tiene esa opción sin pagar un alto precio.

* Versión revisada del documento presentado en la Conferencia Internacional sobre "Globalización y Crecimiento Económico" organizado por el Senado de México y el Banco de Méjico. Ciudad de México, 8 y 9 de octubre de 2003.

** El autor es consultor del Banco Interamericano de Desarrollo. Las opiniones vertidas son estrictamente personales y no deben interpretarse como puntos de vista oficiales del BID.

Con todo, si se ha vuelto más oneroso permanecer afuera del proceso de globalización -como lo indican los ejemplos de Mianmar y Corea del Norte- esto no significa que al unirse a ese proceso un país automáticamente "viaja gratis". Hay costos y beneficios en esta opción y, como suele ocurrir con las políticas económicas, los costos normalmente son por adelantado y fácilmente identificables mientras que los beneficios por lo general se demoran, se concretan en un período más largo, se diluyen más entre la población y, sobre todo al comienzo, tienden a concentrarse en grupos determinados. Por tanto, la distribución del ingreso en los países tiende a ser más despareja. Estos aspectos explican por qué la prensa habla mal de la globalización en algunas latitudes, como ocurre en ciertas ocasiones con prestigiosos economistas, (véase Stiglitz [2002], Eichengreen [2002], Chua [2003] y Milanovic [2003]).

Podrá teorizarse el hecho de que las condiciones iniciales de un país determinarán en medida considerable con cuánto éxito y rapidez se ajustará a la globalización y se beneficiará con ella. Aquellos países que poseen un buen índice de educación, que no están excesivamente influenciados por fuertes tradiciones o políticas pasadas, que cuentan con una distribución del ingreso más pareja y cuya población es étnicamente más homogénea podrán verse favorecidos más rápidamente por la globalización y los beneficios se difundirán más ampliamente. Por ejemplo, éste ha sido el caso de Singapur, Tailandia, Corea, Irlanda, Finlandia y, quizás, Chile. Sin embargo, los países cuyas poblaciones tienen un índice de educación menor, tradiciones muy fuertes y se caracterizan por tener diversidad étnica tienen mayor probabilidad de presentar más dificultades y necesitar más tiempo para efectuar los cambios requeridos por la globalización. En estos países, los beneficios de la globalización serán distribuidos en forma menos pareja, lo cual llevará a una oposición mayor en contra de la globalización. Estas diferencias tendrán implicancias en el papel del gobierno y en la política fiscal deseable.

En el próximo capítulo trataremos en forma breve y en líneas generales algunos aspectos negativos que pueden atribuirse a la globalización. En el Capítulo III analizaremos las reformas que ayudarían a aprovechar los efectos positivos y las que se necesitarían para lidiar con los efectos negativos o aliviarlos. En el Capítulo IV nos referiremos a los países que han emprendido reformas fiscales considerables, algunos en el contexto de la globalización. El Capítulo V es la conclusión.

II. LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN

A. Efectos positivos

Los países que se abren al resto del mundo y que introducen reformas que los preparan para las oportunidades que les ofrece la globalización, por lo general se benefician de la elección que hicieron con el correr del tiempo. Es difícil pensar en países que hayan alcanzado el éxito económico, en términos de crecimiento económico y estándar de vida, habiendo permanecido aislados del resto del mundo. Pero sí existen muchos ejemplos de países que se han beneficiado al haber abierto sus economías a las oportunidades ofrecidas por la globalización.

Aunque limitado como ejemplo, considérense cuatro grupos de países y cada grupo caracterizado por ingresos similares y a *grosso* modo por condiciones iniciales similares. De estos países, aquellos que decidieron abrirse vieron crecer su ingreso multiplicando por lejos el nivel alcanzado por aquellos que decidieron no abrirse. Los cuatro grupos son Madagascar y Mauricio; Cuba y Puerto Rico; Myanmar y Tailandia; Corea del Norte y Corea del Sur. En todos estos casos, los países de cada grupo tenían ingresos similares y en líneas generales condiciones parecidas unas cuatro décadas atrás. Los mencionados en primer término se mantuvieron relativamente cerrados mientras que los segundos se abrieron al resto del mundo y aplicaron los principios de mercado a sus economías. Estos últimos ahora cuentan con ingresos *per cápita* que son diez veces superiores o más los de aquellos del grupo anterior. Como es sabido, a lo largo de períodos prolongados las pequeñas diferencias en las tasas de crecimiento generan grandes diferencias en el ingreso *per cápita*.

La globalización amplía el campo de juego en el que operan los países, creando así un nuevo potencial de oportunidades para los ciudadanos. Por ejemplo, aumenta el tamaño del mercado en el que pueden venderse. Otorga a los países la posibilidad de dirigir el uso de sus recursos productivos hacia la producción de bienes y servicios que tienen mayor demanda y que, por ende, se manejan con precios más altos. Esto implica que el valor del producto de los países puede subir en relación con sus recursos productivos.

Los países también pueden beneficiarse por el hecho de que en un entorno globalizado pueden comprar más fácilmente insumos, bienes de capital, materias primas y bienes de consumo dondequiera que éstos tengan los precios más bajos o, más allá de los precios, donde puedan obtener la mejor calidad. Estas elecciones hacen posible que la mano de obra aumente su productividad, que a largo plazo es lo que más contribuye al crecimiento del país en ingreso *per cápita*, o permite que los consumidores aumenten su estándar de vida.

La globalización puede ayudar a los países a acceder a tecnologías innovadoras y a nuevas herramientas gerenciales y organizacionales, como también al capital externo, quebrando así la rígida limitación que los ahorros originados internamente imponen a la acumulación de capital. Al exponer a las firmas y productores locales a la competencia extranjera, la globalización les exige ser más productivos.

B. Efectos negativos

Un país con reglas flexibles, transparentes y con una política económica inteligente y no restringida puede beneficiarse en gran medida de la apertura de su economía a las numerosas corrientes que caracterizan a la globalización. No obstante, también deberán darse importantes cambios de políticas pues la globalización creará nuevas oportunidades pero también destruirá actividades que existían detrás de los muros de la protección. Este proceso en el que la *eficiencia intensifica la destrucción* tendrá su costo en empleos de los trabajadores vinculados a esas actividades y reducirá o destruirá el valor de cierto capital.

La sección precedente mencionaba los beneficios potenciales que la globalización puede reportar a un país. De esta lista de beneficios no necesariamente ha de inferirse que el resultado será siempre positivo. Si éste fuese el caso nadie se opondría a la globalización. Sin embargo, muchos están decididamente en contra de este fenómeno y no solamente quienes salen a la calle y se manifiestan en contra de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Estos manifestantes señalan algunos efectos claramente negativos de la globalización sobre los trabajadores de la industria, los agricultores o las empresas locales. Para el trabajador que ha perdido su empleo, para el agricultor que ha visto desplomarse el precio de su cosecha, para la empresa que ha tenido que cerrar porque lo que venía produciendo ya no puede aguantar la competencia externa, la globalización aparece como un fenómeno singularmente maligno.

Quienes apoyan la globalización pueden argüir que el cambio siempre acarrea algunos costos de ajuste y que tales costos tienen más probabilidad de aumentar en circunstancias determinadas y en el corto plazo. Sin embargo, para quienes los soportan son reales y pueden ser elevados. Es más, lo que ocurra a corto plazo puede tener un efecto considerable en el largo plazo, en especial si no se promulgan los cambios de políticas requeridos. Después de todo, el largo plazo es la integralidad, o bien, la suma de una serie de plazos cortos.

Un país que protege sus actividades internas con aranceles elevados o cuotas, cuyo mercado financiero está fuertemente reprimido y sus bancos han acumulado activos a bajas tasas de retorno y, con frecuencia, pasivos en moneda extranjera, donde el mercado laboral ha estado muy regulado y así se ha limitado la movilidad de los trabajadores y la libertad que tienen las empresas de utilizar la mano de obra de la manera más eficiente, donde se han controlado algunos precios clave supuestamente para proteger a los consumidores, y donde algunos sectores han podido obtener una renta en virtud de determinadas políticas de gobierno, inevitablemente atravesará por dificultades si decide permitir que las fuerzas de la globalización entren en escena demasiado rápidamente. Estas dificultades se presentarán bajo la forma de cierre de algunas empresas, desempleo para algunos trabajadores, reducción de jornales para otros, y así sucesivamente.

En la mayoría de las sociedades hay individuos o grupos en particular que, en virtud de su educación, capacitación previa, actitudes personales, contactos con el exterior o un acceso más fácil a los mercados de capital, serán capaces de aprovechar las oportunidades que ofrece la globalización con mayor margen de comodidad y *antes que el resto de la población*. En su mayor parte, éstos son individuos que ya están ubicados dentro de los percentiles más altos de distribución del ingreso. Algunos de estos grupos pudieron experimentar rápidos incrementos de ingreso, lo cual llevó a un empeoramiento de la distribución del ingreso y a un aumento del coeficiente de Gini (véase Kanbur [1999] y Tanzi [1998]). Es fácil ver por qué la distribución del ingreso puede tornarse

menos pareja en esta etapa inicial, como ocurrió en varios países; especialmente cuando los ganadores resultan ser étnicamente distintos del resto de la población, el resentimiento puede tornarse muy fuerte del lado de los perdedores y esto conducir a una vuelta atrás de las políticas como aconteció en diversos países (véase Chua [2003]). De esta forma, aun cuando la globalización enriqueciese más a todo el país, todavía podría generar un gran descontento si el aumento del ingreso no estuviese distribuido uniformemente. Y en algunos casos, este descontento podría llevar a la aplicación de políticas populistas.

Del análisis previo pueden extraerse dos conclusiones básicas. La primera sostiene que el país que se oponga a la tendencia mundial y trate de evitar que las fuerzas de la globalización cambien sus actividades económicas pagará un precio muy caro a más largo plazo. Experimentará un índice de crecimiento menor que otros países y esta diferencia se irá acumulando y resultará importante con el correr del tiempo. La segunda conclusión indica que en un país que abra sus puertas a las fuerzas de la globalización, el gobierno debe jugar un papel significativo para facilitar esta apertura y evitar o reducir la oposición a esta política. Es aquí donde la política fiscal se vuelve importante.

III. GLOBALIZACIÓN Y REFORMA

El papel que debe jugar el gobierno para ayudar a un país a adaptarse exitosamente al impacto de la globalización se compone necesariamente de varios aspectos.

En primer lugar debe *quitar los obstáculos* que puedan impedir que la economía funcione exitosamente dentro del entorno más abierto y se beneficie de éste.

En segundo lugar debe introducir políticas capaces de lidiar con las formas más perjudiciales de fracaso del mercado.

En tercer lugar debe *ayudar a los grandes perdedores* producto de la apertura del mercado interno para que puedan estar a la altura de los cambios y, progresivamente, ayudarlos a reintegrarse al nuevo entorno.

En muchos países hay obstáculos que impiden que los mercados operen con un nivel mayor de eficiencia. Con frecuencia se ha discutido sobre estos obstáculos en la literatura económica, razón por la cual se mencionarán aquí sin mayor detalle. Se los puede clasificar como *físicos, institucionales o generados por políticas equivocadas*. El proceso de lograr que una economía esté mejor preparada frente a un entorno más abierto y competitivo demanda cambios en estos tres tipos de obstáculos.

Infraestructura física: Una economía que funciona bien necesita de cierta infraestructura física que el gobierno, en general pero no siempre, las provee o financia. Esto incluye caminos, puertos, aeropuertos, puentes, túneles, tendidos de energía eléctrica, agua potable, cloacas (desagüaderos) y demás obras necesarias para facilitar el movimiento de individuos y mercancías, de forma tal que lo que se produce en una región geográfica determinada pueda ser trasladado sin costos excesivos al lugar donde se encuentran los consumidores. Si un bien se produce a un costo X pero solamente puede venderse a varias veces ese costo, debido a los costos del transporte y otros gastos, la eficiencia de la economía se verá afectada.

Esto es válido para cualquier economía pero la apertura de mercados internos a todas las corrientes de la globalización hace que este aspecto sea particularmente significativo porque deberá ser exportada una proporción mayor del producto del país. Esta apertura exigirá inversiones de envergadura orientadas al mejoramiento de la calidad de la infraestructura física del país y *particularmente de obras de infraestructura que conectarán al país con el resto del mundo*. La globalización requiere un detenido análisis de la infraestructura existente en el país y de las inversiones necesarias para adaptar esa infraestructura y adecuarla al nuevo entorno económico que incluirá aumentos de exportaciones e importaciones. Por ello, necesariamente se elevará el gasto del gobierno aplicado a aumentar y expandir la infraestructura existente. Existen estudios del Banco Mundial y del BID que muestran que puede ser sumamente costoso enviar productos afuera de un país cuando las rutas y los puertos no son adecuados. Por otra parte, según la documentación disponible sobre diversos países, se observa que cierta infraestructura básica (puertos, caminos) puede experimentar cuellos de botella importantes cuando el comercio crece rápidamente.

Infraestructura institucional: Para que una economía funcione bien necesita instituciones eficientes. La calidad de éstas debe ser buena si el país ha de competir con otras naciones y si los costos de

los trámites burocráticos o papeleo no han de aumentar el costo de sus exportaciones y desalentar la inversión externa directa. Las instituciones de un país deben: (a) facilitar la celebración de contratos y su registro e implementación eficientes; (b) proteger las propiedades y los derechos de propiedad; (c) mediar en las controversias velozmente y a un costo razonable; (d) facilitar el ingreso de nuevas actividades, incluyendo la creación de empresas nuevas; (e) facilitar el retiro de ciertas actividades ya sea en forma voluntaria u obligado por quiebras; (f) formar a los trabajadores nuevos que se insertan en la fuerza laboral y brindar oportunidades de reentrenamiento a quienes han perdido sus empleos; (g) facilitar la transferencia de fondos de ahorristas a inversores o de una inversión a otra; (h) facilitar la administración y cumplimiento de los impuestos; (i) proteger a los trabajadores sin introducir rigidez en el mercado laboral, y así sucesivamente.

La economía de mercado se parece a un sistema ecológico porque las instituciones se alimentan recíprocamente del trabajo mutuo. Cuando falla una de ellas (por ejemplo, el sistema educativo o judicial) las actividades económicas y las de otras instituciones pueden verse sumamente afectadas, dañando la economía. Por ejemplo, un sistema judicial deficiente hace más difícil contar con una economía basada en reglas y un buen sistema tributario pues los evasores de impuestos o quienes no cumplen con los términos contractuales no serán castigados. De igual forma, un mal sistema educativo trae aparejado ciudadanos y trabajadores de escasa capacitación y una administración pública ineficiente. Es importante aquel concepto de *externalidades institucionales*, es decir que la falla en una institución puede afectar gravemente a otras instituciones.

En un país en proceso de globalización, las fallas institucionales pueden ser especialmente perjudiciales a la hora de competir internacionalmente. Este aspecto ha sido reconocido implícitamente en años recientes en las memorias anuales preparadas por instituciones dedicadas a la investigación que califican a los países en función de su competitividad. Estas calificaciones se ven muy influenciadas por las características institucionales de esos países, razón por la cual es muy importante corregir las fallas institucionales a fin de que dichas instituciones estén mejor adaptadas a un entorno cambiante.

Es evidente que un país que se abre a las fuerzas de la globalización necesita analizar la aptitud de sus instituciones para el nuevo medio, el cual requerirá instituciones nuevas o diferentes si el país desea evitar grandes problemas. He aquí la principal lección aprendida por los países del sudeste asiático durante la crisis financiera del período 1997-1998. Para ellos había existido una falta de correlación entre su desarrollo económico y su desarrollo institucional. Aspectos que parecían no tener importancia en un entorno más cerrado, en uno más abierto resultaron muy importantes. Ejemplos de ello son la transparencia y objetividad de las normas, normas contables, leyes de quiebras, requisitos de divulgación para empresas, normas para promover la competencia, normas que regulen la inversión externa, normas contra los actos de corrupción y así sucesivamente.

La creación de una infraestructura institucional adecuada requerirá un gasto adicional por parte del gobierno y también implicará el abandono de la manera tradicional de hacer las cosas. Por ejemplo, el hecho de dejar de lado un sistema en el que las relaciones económicas se entablan sobre la base de relaciones informales e interpersonales (que por lo general caracteriza a las economías tradicionales o cerradas) para reemplazarlo por un sistema fundado en reglas claras aplicadas objetivamente a todos, incluidos los extranjeros, podría decirse que exigirá prácticamente una revolución social. Estos cambios que podrían requerir drásticas reformas en las instituciones existentes o la creación de otras nuevas (por ejemplo, las comisiones sobre anticorrupción como

en Hong Kong y Singapur), con frecuencia tropezarán con grandes obstáculos que no necesariamente serán de naturaleza financiera. Los mayores obstáculos a veces podrán ser políticos o sociales, antes que financieros. También obedecerán a creencias honestas pero erróneas por las que "las viejas formas eran siempre las mejores". Será importante un sistema erigido sobre la base de normas para eliminar la corrupción y ofrecer a los extranjeros más confianza en el país.

Reforma de políticas: Un país puede tener una infraestructura física e institucional excelente y aún así no funcionar bien en el mundo globalizado si sus políticas no son correctas. Quienes las formulan cometen errores al fijar las tasas de interés, al elegir el sistema impositivo, al determinar el nivel o la composición del gasto público, al elegir la tasa de cambio y demás cuestiones. En un entorno internacionalmente competitivo, estos errores pueden costar muy caro y quizás más que cuando se cometen en una economía cerrada. La razón es que la globalización ha hecho posible para estos diseñadores de políticas el acceso a flujos mucho mayores de recursos financieros que lo que era posible en el hábitat más cerrado del pasado. Por esta razón, las crisis financieras, estimuladas por políticas deficitarias, se han vuelto tan frecuentes con los años. Por otra parte, los países que cuentan con mejores políticas económicas son capaces en la actualidad de crecer a índices mucho más elevados que lo que era factible en tiempos pasados, como es el caso del rendimiento de China, Corea, Taiwán, Tailandia, Chile, Irlanda y otros países. El mayor acceso al capital extranjero, a las tecnologías y a los mercados externos se vio facilitado por la globalización.

Los mercados necesitan la atención de los gobiernos para lidiar con los fracasos de mercado que se relacionan en general con la asignación de los recursos; no obstante, haciendo una interpretación menos tradicional o económica, se podrían vincular estos fracasos con la distribución del ingreso. Si el coeficiente de Gini que caracteriza esta distribución es muy elevado se la puede considerar como una forma de fracaso de mercado. Los coeficientes de Gini son muy altos en América Latina.

Recurriendo a una interpretación más tradicional y técnica del fracaso de mercado, el gobierno tendrá que fortalecer su papel mediante la puesta en vigencia de normas de competencia que eviten la creación de monopolios que, sobre todo si son propiedad de extranjeros, puedan convertirse o ser vistos como más perjudiciales por parte de los ciudadanos. Uno de los aspectos de la globalización que ha suscitado fuertes reacciones ha sido el reemplazo de monopolios locales *propiedad del estado* por monopolios externos de propiedad privada. Esto ocurrió con empresas públicas con poder monopólico que fueron vendidas a compradores privados extranjeros pero sin hacerlas más competitivas.¹

El gobierno necesitará fortalecer y poner en vigencia normas que requieran la provisión de información completa sobre varias actividades. Este aspecto está íntimamente ligado a la necesidad de introducir buenas normas contables que, por ejemplo, otorguen a quienes compran acciones de una empresa la confianza necesaria para realizar estas inversiones. Deberán existir normas que garanticen la seguridad de los productos y no únicamente para aquellos producidos en el mercado interno.

¹ En algunos casos, el poder monopólico adquirido hizo posible que los grandes compradores extranjeros pagasen precios más altos por la compra de estos activos.

Podrá argüirse sobre el hecho de que las políticas que versan sobre los fracasos de mercado son necesarias independientemente de si el país es cerrado o abierto y sin importar si el mundo está o no globalizado. Si bien esto es cierto, también lo es el hecho de que estas políticas son más deseables y necesarias en un entorno que propicia el contacto entre individuos de diferentes países y culturas, lo cual exige un mayor papel del mercado.

De la rápida apertura de una economía a todas las corrientes de la globalización es dable esperar el surgimiento de una categoría de habitantes que sufrirán pérdidas económicas especialmente en el corto plazo. Son aquellos individuos que trabajaban en empresas públicas y perdieron sus trabajos luego de que éstas fueron privatizadas; los agricultores que producían bienes de consumo que ahora se importan; los dueños y trabajadores de empresas industriales que producían bienes de consumo detrás del escudo de aranceles y cuotas elevadas. Entre ellos habrá quienes puedan orientarse rápidamente hacia otras actividades en expansión. Con todo, algunos quizás sean demasiado mayores o faltos de capacitación para encontrar otros trabajos rápidamente o crear nuevas actividades dentro del contexto incipiente. Para estas personas, el gobierno se verá en la necesidad de salir al cruce con programas de retiro anticipados, seguros de desempleo, programas de recapitación, préstamos subsidiados para el comienzo de otras actividades, entre otros. Estos programas pueden ser muy caros y llevar al aumento del gasto público.

Al mismo tiempo, como ya se indicó, algunos grupos estarán mejor preparados o en una posición más ventajosa de aprovechar las nuevas oportunidades. Estos grupos podrán ver cómo sus ingresos aumentan rápidamente dando origen al no pocas veces mencionado empeoramiento de la distribución del ingreso. Mientras que el gobierno no puede ignorar a aquellos que sufren la disminución del ingreso, tampoco puede ignorar a aquellos que se benefician de estos cambios. Se le deberá exigir a este último grupo que contribuya en forma equitativa mediante un sistema tributario adecuado al gasto público mayor que debe enfrentar el gobierno. Esto nos lleva más directamente a la cuestión del papel de la reforma fiscal durante la globalización.

IV. GLOBALIZACIÓN Y REFORMA FISCAL

A. Aspectos generales

La globalización y la apertura de las economías tienen gran incidencia en la política fiscal. La sección previa trató la necesidad de diversas reformas en un país que se une al mundo globalizado. Se planteó que en los países en desarrollo algunas de las reformas requieren de un mayor nivel de gasto público. Cuando la apertura del mercado interno es rápida, el gobierno quedará sujeto a las presiones para prestar asistencia a quienes pierden sus puestos de trabajo o su capital debido al impacto de la competencia externa en sus actividades. Cuanto más rápido sea el proceso de apertura, mayores serán las dificultades a enfrentar por parte de algunos habitantes o sectores y mayores serán las presiones para recibir asistencia pública. Por estas razones es dable esperar el aumento del gasto público.

Algunos economistas plantean que una economía más abierta implica mayores riesgos para sus ciudadanos (véase Rodrik [1998]). Debido a que una función esencial del gobierno es proteger a los individuos de ciertos riesgos se arguye que las economías más abiertas deben tener un nivel más alto de gasto público para instalar redes de seguridad para sus ciudadanos. De esta forma, mientras los países se van abriendo más deben experimentar un cierto aumento de la participación del gasto público dentro del PIB. Aquí, Rodrik ha contribuido con un aporte empírico a esta proposición.

Las economías tradicionales o cerradas con frecuencia desarrollan alguna forma primitiva de protección social. Esta se basa más en el uso de reglamentaciones que en el gasto público.² En los países en desarrollo la protección social es provista por: (a) control de precios en algunos bienes de consumo; (b) conservación del empleo; (c) gran nivel de empleo en las empresas públicas; (d) bajos precios de los servicios públicos; (e) formas subsidiadas del crédito; (f) planes de vivienda y el control de los alquileres; (g) salarios mínimos y así sucesivamente. Esta forma de protección es al azar, ineficaz y con frecuencia desigual. Sin embargo, para aquellos que se benefician de ésta resulta real y valiosa.

Si la globalización lleva al desmantelamiento de esta red de seguridad primitiva existirán fuertes presiones sobre el gobierno para reemplazarla por un sistema más formal y moderno de protección social. Esto ha ocurrido con el tiempo en algunos países del sudeste asiático y en Chile. Un sistema de esta naturaleza puede incluir seguros de desempleo, subsidios familiares, el otorgamiento de pensiones mínimas, programas de capacitación para trabajadores desplazados, comidas gratuitas para escolares, etc. Estos programas podrían llevar a un mayor aumento del nivel de gasto público.

En conclusión, por todas las razones enunciadas y para la mayoría de los países en desarrollo donde el nivel de gasto público ha sido mucho menor que el de los países industriales, la apertura de los mercados podría llevar al aumento del gasto público y a la necesidad de elevar los impuestos.

El análisis anterior ha destacado la conexión entre globalización y gasto público en los países en desarrollo. Para los países industrializados que comienzan con un sector público expandido debido a que cuentan con un estado benefactor desarrollado, las conclusiones precedentes deben ser

² Véase Tanzi [2002] para una discusión sobre los instrumentos alternativos que pueden brindar protección social.

enmendadas. En estos países, la mayor preocupación fiscal es el alto nivel impositivo actual. La globalización tenderá a reducir estos niveles como lo ha indicado gran parte de la literatura reciente en este tema. De esta forma, en los países industriales, la globalización requerirá una reducción del gasto público (véase Tanzi [2001] y [2002]).

En los países en desarrollo, donde el gasto público y los niveles impositivos son mucho menores y, como se explicó, habrá necesidades de un mayor gasto público, será necesario aumentar el nivel de impuestos en muchos de ellos. No obstante, dado que los impuestos distorsionan las actividades económicas y desalientan los esfuerzos, deberá tenerse mucho cuidado al tomar la decisión de aumentar los impuestos. Este objetivo deberá considerar que un país que abre sus fronteras a un comercio más libre puede experimentar cierta pérdida en la recaudación debido a la eliminación o reducción de los derechos de importación.³

Los dos "caballitos de batalla" que llevan gran parte del peso en los sistemas impositivos modernos son el impuesto al valor agregado y el impuesto al ingreso de las personas físicas. Estos dos impuestos deben ser el centro de atención de los diseñadores de políticas. Antes de entrar a analizar estos aspectos con más detalle es necesario hacer algunos comentarios sobre el impacto de la globalización en los sistemas impositivos.

La globalización tiende a presionar hacia abajo el nivel de los impuestos. Muchas son las razones para esto. En primer lugar, la globalización y la apertura de economías requieren la eliminación de impuestos al comercio exterior. En los países en desarrollo, donde estos impuestos han sido importantes, esta pérdida de recaudación puede crear ciertas dificultades y la necesidad de reemplazarla por otros impuestos.⁴ En segundo lugar, la competencia impositiva internacional ha generado una considerable reducción en las tasas impositivas marginales del impuesto a los ingresos de personas físicas y el impuesto a las utilidades de las empresas. En las dos décadas pasadas, estas tasas han caído unos 20 puntos porcentuales en promedio. Sin alguna compensación que provenga de la ampliación de las bases impositivas, esta reducción podría llevar a una caída de la recaudación.

En tercer lugar, la movilidad del capital financiero está forzando a los países a reducir los impuestos de esta importante base impositiva. En algunos países, esto ha llevado a la introducción de un impuesto dual al ingreso que grava el capital financiero a tasas más bajas. En cuarto lugar, se ha vuelto difícil para los países fijar tasas impositivas altas sobre artículos suntuosos por la facilidad de los individuos de conseguirlos en países en los que estas tasas son bajas. Finalmente, como ya lo planteé en otras oportunidades, hay otras "termitas fiscales" que están destruyendo lentamente las bases de los sistemas impositivos. El menos afectado por estos hechos es el impuesto al valor agregado (véase Tanzi [2001]).

Los países debieran utilizar la oportunidad que les ofrece el proceso de globalización de hacer lo que siempre deben hacer pero que normalmente no lo hacen, a saber, analizar cuidadosa y sistemáticamente las cuentas fiscales para: (a) limitar el gasto público a aquellas erogaciones

³ Obviamente, esta conclusión deberá ajustarse para algunos países en desarrollo, como Brasil y Uruguay, en los que el nivel del gasto público e impositivo es alto.

⁴ Para ver los planteos sobre este punto remitirse a Ebrill, *et al.* [1999]; Abed [2000]; Peters [2002] y Tanzi [2003a].

verdaderamente esenciales, eliminando las que no pueden considerarse como tales; (b) asegurar que inclusive en las categorías de erogaciones esenciales, la ineficiencia se reduzca al mínimo; y (c) fortalecer el sistema impositivo.

En los países industriales hubo un aumento fenomenal del gasto público en la segunda mitad del siglo pasado. Este incremento se debió en especial al aumento de transferencias y subsidios a familias y empresas asociadas con la creación del estado benefactor. Estas transferencias no estaban dirigidas a los individuos más pobres. Antes bien, debido a presiones políticas y a la visión del papel del estado implícito en el estado benefactor -protección para todos desde la cuna hasta la tumba- las transferencias fueron otorgadas a todos. Esto las encareció y llevó a un enorme aumento de la participación del gasto público e impuestos dentro del PIB.

En estos países, la globalización necesariamente requiere una reducción del gasto público por la dificultad de mantener los niveles impositivos actuales que con frecuencia han sobrepasado el 40% del PIB.⁵

En los países en desarrollo la situación en general es diferente. En ellos, el nivel impositivo ha permanecido, en promedio, por debajo del 20% del PIB. Por tanto ha sido difícil impulsar el gasto público a niveles altos. En América Latina, sólo algunos países como Brasil, Uruguay, y hasta cierto punto Argentina, trataron de promover un sistema al estilo europeo de transferencias y subsidios y sólo uno de ellos (Brasil) tuvo éxito en impulsar la recaudación tributaria al nivel de los países industriales. Para los países latinoamericanos ajustar sus cuentas fiscales para lidiar con la globalización inevitablemente requeriría más dependencia de los impuestos. Sin embargo, debido a controles presupuestarios más débiles, los países en desarrollo han utilizado sus recursos públicos con menos eficacia que los países industriales. De esta forma, parte del ajuste en las cuentas fiscales debería provenir de promover mayor eficiencia en el gasto público.

B. Experiencias de los países

No es posible separar las reformas fiscales que podrían atribuirse a la globalización de aquellas que son necesarias como respuesta a políticas deficientes del pasado o a cambios en los puntos de vista políticos sobre el papel que se espera del estado. Semejante separación requeriría un inmenso trabajo y aún así los resultados serían materia de debate. Por tanto, algunas de las experiencias descritas a continuación no deben interpretarse necesariamente como si estuviesen relacionadas con la globalización. Primero describiré aquellas que incluyen reformas fiscales en países industriales y, luego, las correspondientes a países en desarrollo.

Solamente algunos países industrializados, que unas dos décadas atrás tenían niveles impositivos por debajo del promedio, pudieron lograr importantes mejoras en sus cuentas fiscales aumentando el nivel impositivo. Entre ellos se destacan tres países: *Grecia, Italia y España*. Cada uno elevó dicho nivel en por lo menos un 10% del PIB durante más de una década mediante cambios administrativos, aumentos en los impuestos a los ingresos de las personas físicas y en otros impuestos. No obstante, en años más recientes, los ajustes fiscales se han dado principalmente

⁵ Véase Tanzi [2002]. En varios países industriales, la participación del gasto público dentro del PIB ha caído considerablemente en años recientes.

mediante la reforma o incluso la eliminación de algunos programas de gastos. *España* y, en menor grado, *Grecia* han podido, en años más recientes, lograr reformas que apuntaban a la reducción del gasto público. *Italia* ha sido menos exitosa hasta ahora.

Canadá pudo reducir drásticamente su déficit fiscal y la creciente deuda pública mediante un recorte muy importante de gastos en las áreas sociales -incluyendo la salud- en ambos niveles, federal y provincial. Esta disminución revirtió la tendencia en alza de la participación de la deuda pública dentro del PIB y redujo las tasas de interés y los pagos en concepto de intereses. No hay evidencia que muestre que el país sufrió por estos cortes.

Luego del colapso de la Unión Soviética, que había sido el socio comercial más importante de *Finlandia*, ésta última tuvo que efectuar grandes recortes de transferencias y subsidios. Redujo no solamente el déficit fiscal sino la participación del gasto público dentro del PIB. En lugar de sufrir por los recortes, la economía se revitalizó y en años recientes ha sido uno de los países europeos con mejores resultados. No sufrió ni el estado benefactor, que ahora es mucho más racionalizado, ni su competitividad. Al contrario, parece haber surgido en condiciones apropiadas de la dieta fiscal a la que estaba sujeta. Quizás debido a su población pequeña y homogénea ha sido un país muy capaz de aprovechar las oportunidades ofrecidas por la globalización. Ha reforzado las actividades educativas y de investigación, creando de esta forma las condiciones para exportar tecnología de avanzada.

En los años ochenta, *Irlanda* tenía un gran déficit del sector público impulsado por el elevado gasto público y la estrecha base impositiva. Hacia 1984, la deuda había llegado al 126% del PIB. La economía estaba más que regulada y era ineficiente. A fines de los años ochenta encaró grandes reformas fiscales estructurales basadas mayormente en recortes de gastos y de impuestos. La tasa impositiva sobre las actividades de fabricación llegó a ser una de las menores del mundo y muchas reglamentaciones fueron eliminadas, reduciendo así en gran medida la burocracia y otros obstáculos a las actividades económicas. Pronto se convirtió en una de las economías más competitivas del mundo. Estos cambios condujeron a drásticas caídas de las tasas de interés y a importantes aumentos en las inversiones privadas, incluida la inversión extranjera directa. Determinados alicientes impositivos, centrados exclusivamente en atraer la inversión en el sector manufacturero, ayudaron a este país a convertirse en una de las economías de más rápido crecimiento y mejores resultados del mundo. Una vez más, la homogeneidad de su población probablemente ayudó a que se lograsen las reformas que eran necesarias.⁶

Australia y *Nueva Zelanda* son dos países que han llegado a ser pioneros en materia de grandes reformas fiscales. Estas comenzaron en Nueva Zelanda a principios de los años ochenta y se extendieron a Australia. Con el correr del tiempo, dichas reformas se hicieron más profundas que en muchos otros países. Cambiaron el paisaje fiscal de las dos naciones y comenzaron a influir en otras. En los comienzos de la década de los años ochenta, ambos países enfrentaban índices de productividad y crecimiento económico que eran bajos según los estándares internacionales y soportaban además dificultades fiscales no sólo de naturaleza macroeconómica sino estructural.

⁶ Hacia 2003, la participación de la deuda pública dentro del PIB había caído un 33%. Para observar la situación de mediados de la década de los años ochenta ver Dukes [1986], entonces Ministro de Finanzas. Para revisar los cambios desde entonces, véase O'Loughlin [2003].

Las reformas abarcaron: la presentación de presupuestos que enfatizaban los flujos devengados más que los flujos de caja; la privatización o transformación de las grandes corporaciones públicas en sociedades para reducir las influencias políticas sobre ellas; la dependencia en las sociedades público-privadas para la provisión de servicios de infraestructura (caminos, cárceles); la venta de activos públicos presuponiendo que su uso sería más eficiente en el sector privado; las reformas del sistema jubilatorio para que las jubilaciones reflejen los aportes y para garantizar jubilaciones mínimas financiadas por medio de impuestos generales; la introducción de una sola tasa para el impuesto al valor agregado sobre una base amplia; la reducción de las tasas impositivas marginales para los impuestos a las ganancias; y la introducción de nuevos arreglos institucionales como la *Australia's Charter of Budget Honesty Act of 1998* (Carta de la Ley de Honestidad Presupuestaria de Australia de 1998) celebrada para asegurar mayor disciplina, transparencia y responsabilidad en la conducción de la política fiscal; y la Ley de Responsabilidad Fiscal de Nueva Zelanda. El impuesto al valor agregado de Nueva Zelanda actualmente es el más productivo del mundo, con un espectacular índice de productividad en la recaudación por unidad del IVA de 0,71% del PIB.

Asimismo, Austria, Suecia y los Países Bajos son otras naciones industriales que también pudieron efectuar con éxito importantes ajustes fiscales.

Luego de un período de apuros fiscales a comienzos de los años noventa, cuando se observó que el déficit fiscal y la deuda pública llegaban a niveles preocupantes, Suecia pudo efectuar grandes recortes en ambos, mayormente a través de la reducción del gasto. Una de las reformas importantes se produjo en las jubilaciones, pues se introdujo un sistema en el cual las jubilaciones públicas que se recibían estaban completamente ligadas a los aportes. Austria contuvo su gasto público y recientemente instrumentó una reforma jubilatoria ambiciosa. Los Países Bajos introdujeron una norma fiscal que fija el nivel máximo de gasto público en una proporción determinada del PIB. Además redujo considerablemente la participación del gasto público dentro de dicho PIB.

En los países mencionados, gran parte del ajuste del gasto público se efectuó mediante reducción de subsidios, transferencias y jubilaciones, categorías éstas que eran las que más habían aumentado en décadas recientes. El gasto público real o "exhaustivo"⁷ no ha cambiado mucho, por lo cual no se ha visto muy afectado por las reformas fiscales. De esta forma, el gasto relacionado con el papel teórico tradicional del sector público no ha disminuido.

Algunos países en desarrollo también pudieron llevar a cabo grandes reformas en sus cuentas fiscales, aunque resulta un poco más difícil identificar claramente cómo llegó al éxito cada uno de ellos. Con motivo de grandes restricciones en muchos de estos países para aumentar la recaudación tributaria, (salvo casos excepcionales como cuando se produjo una gran caída del índice de inflación) son pocos los casos en los que se hayan efectuado importantes ajustes del lado impositivo. Brasil es una de las pocas excepciones. Cuando los ajustes se efectuaron por el lado del gasto, quizás para cumplir con los requisitos de un programa negociado con el Fondo Monetario Internacional (FMI), se aplicaron recortes a los subsidios, al proyecto de ley de salarios, al gasto de capital y al gasto por operaciones y mantenimiento. Con frecuencia, estos recortes se revirtieron en años futuros. Sin embargo, hay algunos países que vale la pena mencionar.

⁷ Este es un gasto que absorbe directamente recursos reales. Se diferencia de las transferencias en efectivo.

En América, sin duda *Chile* merece ser nombrado en primer lugar. En las últimas dos décadas siguió un curso estable orientado a crear un sistema impositivo eficiente capaz de financiar un nivel razonable de gasto público que fue cuidadosamente evaluado y sometido a un marcado escrutinio a fin de minimizar el gasto innecesario o ineficiente. El análisis de costo-beneficio llegó a aplicarse por rutina en decisiones referidas a nuevos proyectos de inversión. Otros programas (salud, educación) soportaron evaluaciones periódicas al detalle y se introdujeron reformas pioneras en las áreas de jubilaciones (con la introducción de jubilaciones privadas obligatorias) y de educación (con el extendido uso de los comprobantes *vouchers*). Algunas de estas reformas se han convertido en modelos a seguir por parte de otros países.

El sistema impositivo de *Chile* se fue desarrollando a un ritmo estable. Genera aproximadamente un 18% del PIB en recaudación tributaria -un nivel promedio para los países en desarrollo- con una estructura que minimiza distorsiones y desincentivos y trata de respetar la equidad. Grava a las empresas con un índice relativamente bajo (15%) y a los individuos con índices progresivos que se elevan hasta el 45%. En este aspecto, su sistema impositivo se parece al de Irlanda. Mientras que el impuesto a las empresas es uno de los más bajos de América Latina, la tasa de impuesto marginal sobre los individuos es la más alta. Los impuestos a las ganancias generan aproximadamente el 6% del PIB y la parte más grande de este total proviene de los individuos, especialmente de aquellos de mayores ingresos. Su impuesto al valor agregado, gravado al 18% sobre una base amplia, es altamente productivo.⁸ Con un índice de productividad del 0,45% produce alrededor del 8% del PIB.

Por otra parte, *Chile* también ha prestado suma atención a la administración tributaria tratando de hacerla muy eficiente y aislarla completamente de las influencias políticas.⁹

Brasil merece ser nombrado por el gran aumento del nivel impositivo que ahora es básicamente mayor que el de EE.UU. -cerca del 36% del PIB, el más alto de América Latina y uno de los más elevados del mundo entre los países en desarrollo-. El nivel impositivo brasileño actualmente representa casi tres veces el nivel de México y el doble del de Chile. No obstante no merece destacarse ni la calidad de su gasto público ni la de su sistema impositivo. Aún está por verse si podrá mantener el actual nivel impositivo elevado. La recaudación tributaria todavía depende mucho de impuestos ineficientes y distorsivos. Se necesitan grandes reformas por el lado del gasto, incluida aquella que reduzca el gasto en jubilaciones.¹⁰

Lejos del continente americano, Sudáfrica es digna de mención pues, al igual que Chile, en años recientes ha seguido un ritmo parejo encaminado al ajuste fiscal e intentando utilizar sus recursos públicos con moderación y eficacia, creando un sistema impositivo eficaz mientras se resiste a la tentación de soluciones mágicas. Este país ha podido reducir su déficit fiscal en alrededor del 5% al 6% del PIB en la última década, mediante una cuidadosa reasignación del gasto y la reforma impositiva, que incluye la introducción del impuesto al valor agregado de base amplia. También Malasia y Lituania han efectuado grandes reducciones en el gasto público.

⁸ Recientemente se elevó la tasa al 19%.

⁹ Esto también es importante dado que en varios países latinoamericanos aún son fuertes las influencias políticas en las decisiones administrativas.

¹⁰ Para un análisis de la reforma impositiva en América Latina véase Tanzi [2003b].

V. CONCLUSIONES GENERALES

La conclusión básica de este trabajo afirma que la globalización presiona tanto a los países industriales como a los países en desarrollo para que reformen sus cuentas nacionales. Estas presiones llegan a ser más intensas con el tiempo. Las reformas necesarias son diferentes para los dos grupos de países.

Los países industriales, y en especial aquellos que en décadas recientes habían aumentado el gasto a niveles elevados, tendrán que reducirlo con reformas que confieran al sector privado un papel más importante; por ejemplo, mediante la privatización de al menos una parte de las jubilaciones, la educación, la infraestructura y demás áreas. Debe efectuarse esta reducción del gasto público a causa de la presión descendente que ejerce o ejercerá la globalización en la recaudación tributaria. Existe evidencia de que muchos países industriales han comenzado a reformar sus cuentas fiscales en la dirección necesaria (Bernardi y Profeta [2003]).

Por otro lado, los países en desarrollo enfrentan problemas diferentes. Para la mayoría, la globalización genera la presión de aumentar el gasto público en determinadas áreas. Estas áreas implican gastar en lo necesario para jerarquizar la infraestructura de los países, mejorar sus instituciones, financiar los eventuales costos de corregir políticas, indemnizar a los más afectados por la rápida globalización, recapacitar a algunos de ellos y reemplazar el tradicional sistema de protección social primitivo e ineficiente por una red mínima, moderna y segura. A los efectos de evitar el agravamiento de las dificultades fiscales, dichos países primero deberían volverse más eficientes en el uso de la recaudación pública de forma tal que el gasto adicional pudiera ser financiado reduciendo la ineficiencia o eliminando el gasto innecesario. Si no pueden hacer esto o si sus intentos no demuestran ser suficientes tendrán que reformar sus sistemas impositivos para aumentar la recaudación tributaria.

Aunque los aumentos de impuestos pueden originarse en distintas fuentes, los modernos sistemas tributarios se apoyan sobre todo en dos de ellos: el impuesto a los ingresos de las personas físicas y el impuesto al valor agregado.¹¹ Sería una buena práctica que los diseñadores de políticas de los países en desarrollo centrasen su atención en estos dos impuestos en lugar de buscar soluciones fáciles o mágicas por vía de otros impuestos, como por ejemplo el impuesto altamente distorsivo a las transacciones financieras que está ganando adeptos en América Latina.

El impuesto a las ganancias puede servir para alcanzar dos objetivos, el de aumentar la recaudación fiscal y el de lograr la equidad. El impuesto al valor agregado debería servir principalmente o únicamente al objetivo de aumentar la recaudación. Es un error tratar de llegar al objetivo de la equidad mediante este impuesto. Para ser eficaces, ambos impuestos necesitan bases amplias y tasas adecuadas.

El impuesto a los ingresos de las personas físicas puede responder al objetivo de lograr la equidad si genera una recaudación considerable y si este ingreso proviene en su mayoría de impuestos

¹¹ Una de las tendencias positivas de la tributación en América Latina en años recientes ha sido la disminución del número de impuestos que tienen los países.

gravados sobre los deciles más altos de la distribución del ingreso.¹² Como consecuencia de la desigual distribución del ingreso en los países en desarrollo, especialmente en los países latinoamericanos, es en estos niveles donde se encuentran los mayores ingresos y donde están ubicados quienes más se beneficiarían de la globalización.¹³ Si las bases tributarias son lo suficientemente amplias no hay necesidad de utilizar altas tasas para obtener una recaudación adecuada. Pero las bases amplias requieren que se limiten los ingresos excluidos. En América Latina, los ingresos a las personas físicas se gravan solamente cuando éstos alcanzan una alta proporción (o inclusive un múltiplo) del ingreso *per cápita* nacional. Esto casi garantiza que la mayor parte escapará de la tributación y que la recaudación de este impuesto será pequeña. Este impuesto puede elaborarse de tal forma de generar una recaudación mucho mayor que la que ha habido en América Latina. A juicio de este autor, las dificultades han sido políticas más que administrativas.

El impuesto al valor agregado debería ser la fuente más productiva de recaudación en los países en desarrollo. Para llegar a este objetivo, su productividad (medida como la participación de la recaudación en el PIB para cada punto porcentual de la tasa impositiva) debe ser alta.

En el mundo, la productividad de la recaudación de este impuesto es tan alta como 0,70 (para Nueva Zelanda) y tan baja como 0,20 o menos para algunos países. Dentro de América Latina, el rango de productividad varía desde unos 0,20 (para Haití, México y Venezuela) hasta unos 0,50 (para Chile y Ecuador). Esto significa que si dos países tienen una tasa básica del 10% del impuesto al valor agregado pero que, respectivamente, los niveles de productividad equivalen a 0,50 y 0,20, el primer país obtendrá alrededor del 5% del PIB en recaudación, mientras que el segundo solamente obtendrá un 2% del PIB. ¡Mucha pobreza podría aliviarse con este 3% extra del PIB en la recaudación! O bien grandes realizaciones podrían llevarse a cabo en materia de infraestructura o en la capacitación de trabajadores con esta recaudación extra que es cuantiosa. Por esta razón es un error tener impuestos al valor agregado de múltiples tasas o con muchas excepciones, o con una clasificación de tasa cero para los bienes y servicios vendidos en el mercado interno. La clasificación de tasa cero debería limitarse a las exportaciones. Estas características, que normalmente se justifican con el fundamento de la equidad, introducen ineficiencias, complican la administración y crean oportunidades de evasión de impuestos y fraude fiscal. Mucho mejor es tener una sola tasa más baja para casi toda la base impositiva potencial y usar la recaudación extra para lidiar con los asuntos de pobreza y equidad o con las presiones que impone la globalización sobre el gasto de los países en desarrollo.

¹² Se estima que el coeficiente de Gini para América Latina es alrededor de 0,50.

¹³ De esta forma, hacer que estas personas aporten a la recaudación tributaria sería una manera de tributación de beneficio. Según el Banco Mundial, el 10% más alto de la población de Brasil recibe el 47,2% del total del ingreso nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- ABED, GEORGE T. "Trade Liberalization and Tax Reform in the Southern Mediterranean Region", en Bernard Hoekman y Hanoa Kheir-El Din (eds.), *Trade Policy Developments in the Middle East and North Asia*. Banco Mundial. 2000.
- BALDWIN, RICHARD E. Y PHILIPPE MARTIN. "Two Waves of Globalization: Superficial Similarity, Fundamental Differences", en Horst Siebert (ed.), *Globalization and Labor*. Institute fur WeltshafT, Universitat Kiel. Mohr Siedeck. 1991.
- BERNARDI, LUIGI Y PAOLA PROFETA (EDS.). *Tax Systems and Tax Reform in Europe*. Rutledge. 2003.
- CHUA, AMY. *The World on Fire: How Exporting Free Market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability*. Nueva York: Doubleday. 2003.
- DUKES, ALAN TD. "An Irish Overview", en John Bristow y Declan Mc. Donagh (eds.), *Public Expenditures. The Key Issues*. Dublin: Institute of Public Administration. 1986.
- EBRILL, LIAM; JANET STOTSKY Y REINT GROPP. *Revenue Implications of Trade Liberalization*, Documento de Divulgación N° 1.180. Fondo Monetario Internacional. 1999.
- EICHENGREEN, BARRY. "The Globalization Wars: An Economist Report from the Front Line", *Foreign Affairs*, Vol. 81, N° 4. 2002.
- KANBUR, RAVI. "Income Distribution Implications of Globalization and Liberalization in Africa", (mimeo). 1999.
- MASSON, PAUL R. "Globalization: Facts and Figures", Documento de Análisis de Política Económica, FMI. 2001.
- MILANOVIC, BRANKO. "The Two Faces of Globalization: Against Globalization As We Know It", *World Development*, Vol. 31, N° 4. 2003.
- O'LOGHLIN, CHARLES X. "Ireland, The Celtic Tiger", presentación en la *Conferencia sobre Globalización y Crecimiento Económico*, Ciudad de México. 2003.
- PETERS, AMOS. "The Fiscal Effects of Tariff Reduction in the Caribbean Community", (mimeo). 2002.
- RODRIK, DANI. "Why Do More Open Economies have Bigger Governments?", *The Journal of Political Economy*, Vol. 106, N° 5. Octubre, 1998.
- STIGLITZ, JOSEPH. *Globalization and Its Discontents*. Nueva York: W.W. Norton. 2002.

TANZI, VITO. "Macroeconomic Adjustment with Major Structural Reforms: Implications for Employment and Income Distribution", en Vito Tanzi y Ke-Young Chu (eds.), *Income Distribution and High Quality Growth*. The MIT Press. 1998.

_____. "Globalization, Technological Developments, and the Work of Fiscal Termites", *Brooklyn Journal of International Law*, Vol. XXVI, N° 4. 2001.

_____. "Globalization and the Future of Social Protection", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 49, N° 1. Febrero, 2002.

_____. "Trade Liberalization and Trade Taxes", (mimeo). 2003a.

_____. "Taxation Reform in Latin America in the Last Decade", en José Antonio González, Vittorio Corbo, Anne O. Krueger, y Aaron Tornell (eds.), *Latin American Macroeconomic Reform: The Second Stage*. University of Chicago Press. 2003b.

PUBLICACIONES DEL INTAL

PUBLICACIONES PERIÓDICAS

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

INFORMES SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

Informe ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

Informe CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

Informe MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

INFORMES ESPECIALES

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

BASES DE DATOS - SOFTWARE

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a mayo, 2004.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Segunda Convocatoria

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo en español- Versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmeccánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabludovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD WP-SITI-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06D. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06B. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06A. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (Spanish, English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: revisión e implicaciones políticas de las barreras al MERCOSUR. (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Esteveordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (English). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (português). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Esteveordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Esteveordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

Latin American Industrial Competitiveness enad the Challenge of Globalization (inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabudovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Victor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés).

Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA DD-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés).

Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés).

Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español).

Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués).

Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet).

Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés).

Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés).

J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español).

Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés).

Antoni Estevadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés).

Robert Devlin, Antoni Estevadeordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés).

Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

PUBLICACIONES DE INT/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

PUBLICACIONES ESPECIALES

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004. (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

Iniciativa Especial de Comercio e Integración