



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

Una nueva inserción comercial para América Latina

Martín Redrado
Hernán Lacunza

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Una nueva inserción comercial para América Latina

Martín Redrado
Hernán Lacunza



Febrero, 2004
Documento de Divulgación-IECI-02

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

INTAL - ITD

Una nueva inserción comercial para América Latina

Buenos Aires, 2004. 68 páginas.

Documento de Divulgación-IECI-02

Disponible en formato pdf en:

<http://www.iadb.org/intal> y/o <http://www.iadb.org/int/itd>

I.S.B.N. 950-738-171-6

US\$ 5.00

Edición:
Mariela Marchisio

Iniciativa Especial de Comercio e Integración

Este Documento de Divulgación fue preparado como parte de la Iniciativa Especial de Comercio e Integración del Banco Interamericano de Desarrollo aprobada por el Directorio Ejecutivo del BID y administrada por el Departamento de Integración y Programas Regionales. El propósito de la Iniciativa Especial, que comenzó en 2002, es fortalecer la capacidad del Banco para: (i) contribuir al debate de políticas de comercio e integración; (ii) proveer apoyo técnico a los gobiernos; y (iii) apoyar la difusión pública de las iniciativas de comercio e integración.

Este documento es parte del primer componente de la Iniciativa.

INDICE

PREFACIO		
I.	LA REGION FRENTE AL DESAFIO DEL CRECIMIENTO SUSTENTABLE	1
II.	EXPORTAR COMO NECESIDAD	3
III.	LECCIONES ESTILIZADAS DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL	7
	La experiencia chilena	7
	La experiencia coreana	10
	La experiencia irlandesa	12
	Lecciones estilizadas para América Latina	15
IV.	UN MODELO DE ANALISIS PARA LA NEGOCIACION	17
	Análisis de impacto agregado: Modelos de equilibrio general	18
	<i>Estructura del modelo</i>	19
	Análisis de impacto sectorial: Modelos de equilibrio parcial e indicadores de comercio	22
	<i>Modelos de Equilibrio Parcial (MEP)</i>	22
	<i>Indice de Complementariedad Comercial (ICC)</i>	23
	<i>Indice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR)</i>	24
	<i>Indice de Comercio Intraindustrial (ICI)</i>	25
V.	LA BUSQUEDA DEL CONSENSO	27
VI.	LA ESTRATEGIA MULTIPOLAR	31
	Objetivos	31
	Herramientas	31
	<i>Búsqueda de mercados: Regionalismo y multilateralismo</i>	32
	<i>Desarrollo de mercados</i>	35
VII.	CONCLUSIONES	39
	ANEXO A: ECUACIONES DEL MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTADO	41
	ANEXO B: ECUACIONES DE MODELO DE EQUILIBRIO PARCIAL	49
BIBLIOGRAFIA		

PREFACIO

Motiva este trabajo el deseo de transmitir al ámbito político y académico de la región latinoamericana mi experiencia, junto a un equipo de destacados profesionales, de dos años de gestión en el diseño y ejecución de la política comercial argentina, y de varios años más de investigación en el relacionamiento externo de la región y la configuración de un modelo exportador como fuente de crecimiento para los países en desarrollo. Se trata de una versión abreviada de mi libro *"Exportar para crecer"* (Editorial Planeta, 2003).

El modelo de gestión construido en el ámbito de la Cancillería argentina recoge aportes intelectuales tanto públicos como privados, que amalgamados, derivaron en una política comercial agresiva orientada a la apertura de mercados para los productos argentinos a través de las negociaciones comerciales, superando falsas posiciones antagónicas en referencia al destino geográfico de nuestras exportaciones; y el complemento ineludible del desarrollo de mercados como herramienta que asegura la efectiva ocupación de los espacios ganados.

Este ensayo procura demostrar, a través de una experiencia particular, que los antagonismos inconducentes pueden ser superados creando consensos transversales que sirvan de plataforma al despegue internacional de nuestros productos. Escribimos este documento con la intención de narrar cómo fue gestado el consenso, entre el Estado, los empresarios, los académicos y la sociedad civil, que sirve de base y fundamento para la política comercial.

Aunque sin dudas es prematuro evaluar los resultados de esta gestión, que deberán ser medidos bajo un prisma de más largo plazo, existen ya indicios concretos de la funcionalidad de esta política comercial como uno de los pilares del nuevo programa económico argentino, que no sólo busca superar la severa crisis de principios de esta década, sino también reingresar definitivamente al sendero del desarrollo sostenido.

Martín Redrado

UNA NUEVA INSERCIÓN COMERCIAL PARA AMÉRICA LATINA

Martín Redrado*
Hernán Lacunza**

I. LA REGIÓN FRENTE AL DESAFÍO DEL CRECIMIENTO SUSTENTABLE

Latinoamérica no ha encontrado aún su *lugar en el mundo* del siglo XXI. Pese a trabajar en reformas estructurales que derivaron en un mayor orden macroeconómico, mayor eficiencia en lo microeconómico y más apertura en términos comerciales, el resultado fue una inserción internacional desequilibrada, con presencia más significativa en la esfera financiera que en la comercial.

Las características del modelo de inserción que supuso dicho proceso determinaron que nuestros países manifestaran una exacerbada dependencia del ahorro externo para el financiamiento de su desarrollo. La volatilidad de los flujos financieros se transmitió a nuestras economías reproduciendo, sobre el final de la década de los años noventa y con ciertos matices propios, el viejo modelo de crecimiento *stop and go*, donde el débil crecimiento del comercio exterior potenció las crisis en vez de amortiguar los *shocks* financieros.

Crecer en forma espasmódica y acumulando deuda no constituye en modo alguno un camino de desarrollo sostenible. Este exige financiamiento genuino y un motor de desarrollo basado en la eficiencia internacional. Sin lugar a dudas, las exportaciones deben liderar el proceso de crecimiento en países agobiados por un alto endeudamiento y severos déficits sociales, como los latinoamericanos.

Mientras en los últimos treinta años los países del Asia Oriental lograron crecer a una tasa del 7,4% promedio anual, reduciendo en 45% la brecha de ingreso que los separa del mundo desarrollado, América Latina apenas pudo acumular un crecimiento del 3,5% anual (que amplió en un 22% la brecha con los países desarrollados). ¿Milagro asiático? Sólo una estrategia comercial consistente y permanente en el tiempo. En 2002 los países asiáticos representaron el 9,7% del comercio mundial, frente al 2,1% que ostentaban en 1970. En igual lapso, la participación latinoamericana cayó del 5,6% al 5,4% del intercambio mundial.

El desafío de desarrollar un modelo exportador no es menor, pero sí perfectamente posible. Así lo certifica la experiencia de países como Chile y México, con los que compartimos idiosincrasia y posición en el mundo, con la simple receta de aplicar políticas económicas sensatas y consistentes: Chile, tras una estrepitosa caída en 1982-1983, duplicó sus ventas entre 1985 y 1989, iniciando dos décadas de crecimiento sostenido; México hizo lo propio entre 1995 y 2000, y apenas un lustro

* Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales de la República Argentina.

** Director del Centro de Economía Internacional de la Cancillería Argentina.

Los autores están en deuda con Jorge Carrera, Martín Cicowiez y Marcelo Saavedra, economistas del Centro de Economía Internacional, por los aportes y comentarios recibidos durante la elaboración de este trabajo.

después de una crisis que parecía terminal como la del "Tequila", ingresó al selecto grupo de países calificados con "grado de inversión".

Claro está, ello requiere definir la estrategia de inserción internacional como una política de Estado, fundada en el consenso de las sociedades que la impulsen, capaz de trascender la duración de los mandatos de gobierno, y que opere simultáneamente en dos ejes estratégicos básicos: una apertura "inteligente" orientada en forma sincrónica hacia todos aquellos polos que presenten oportunidades comerciales para los productos latinoamericanos; y el desarrollo y ocupación de mercados por parte del sector privado.

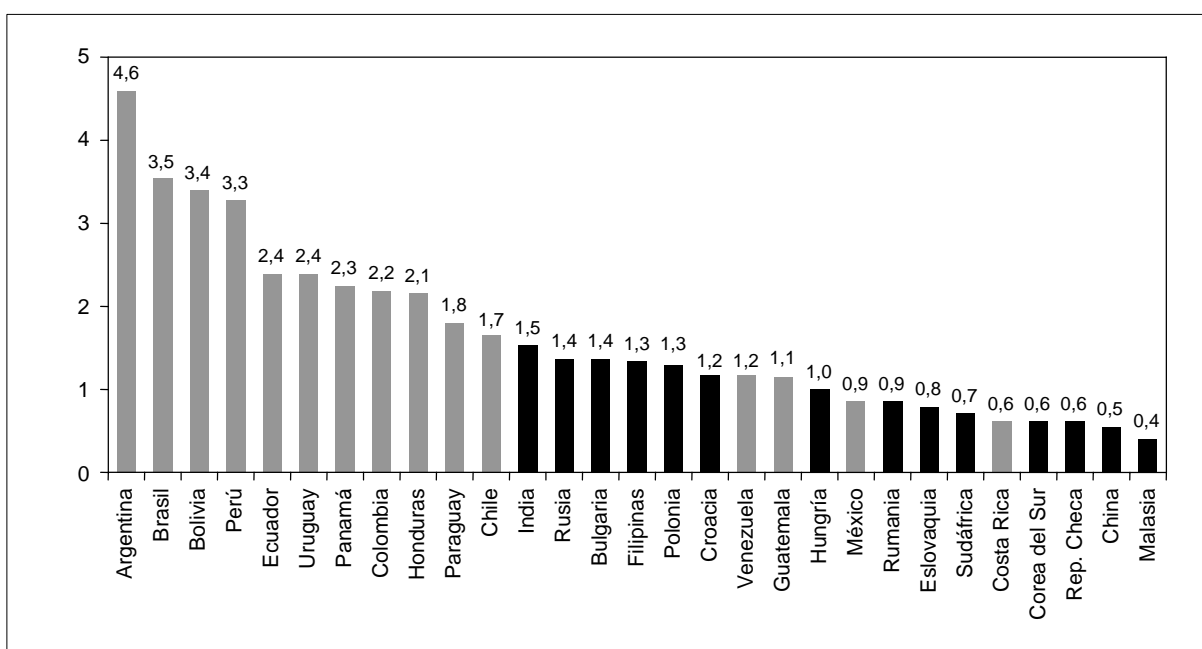
En otras palabras, el ingreso a la senda del crecimiento sustentable constituye, para los países de América Latina, un objetivo tan necesario como posible. Las herramientas clave para alcanzar estándares superiores de desarrollo son dos: una estrategia de negociaciones comerciales simultáneas, desarrollada con un enfoque pragmático "país por país y producto por producto"; y una gestión de mercados enfocada hacia sectores competitivos y mercados atractivos. Dichas herramientas deben aplicarse en el marco de una política comercial integral; consistente con el resto de la política económica y consensuada con el sector privado, la comunidad académica, las fuerzas políticas y la sociedad civil. Sólo con esos atributos la política comercial podrá mantener la estabilidad necesaria para convertirse en una política de Estado que sea realmente funcional al desarrollo sostenido, ya que ningún inversor decide radicar sus capitales en países cuya estrategia de inserción internacional cambia todo el tiempo.

En este trabajo se discute en profundidad esta estrategia y sus posibles resultados como propuesta para las economías de América Latina. En la segunda sección, se presenta el modelo exportador como una alternativa válida para América Latina, y se presentan lecciones estilizadas de la experiencia internacional. En la tercera sección, se presenta una completa metodología de análisis para dar a la estrategia comercial un sustento teórico y medición de resultados. En la cuarta, se destaca la importancia del consenso en una política de Estado, sumada a otros requisitos y objetivos de la política comercial. En la quinta sección, se presentan las características centrales de la estrategia propuesta para América Latina, tanto en los aspectos de búsqueda como de desarrollo de mercados. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones de política para una inserción internacional más eficiente de nuestros países.

II. EXPORTAR COMO NECESIDAD

Las economías latinoamericanas presentan, por lo general, un doble problema externo: exportan poco y deben mucho. Con la excepción de México y Chile, países como Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Perú y Uruguay necesitan del equivalente a más de dos años de exportaciones para cubrir su deuda externa. Si se toma como parámetro que en las economías emergentes calificadas con "grado de inversión" -como Hungría o Malasia- la deuda equivale a unos pocos meses de sus exportaciones, se comprende la distancia que aún separa a nuestros países del sendero del desarrollo sostenido.

GRÁFICO 1
CAPACIDAD DE CANCELAR LA DEUDA EXTERNA
Promedio 1999-2001. Años de exportación para cubrir deuda externa total



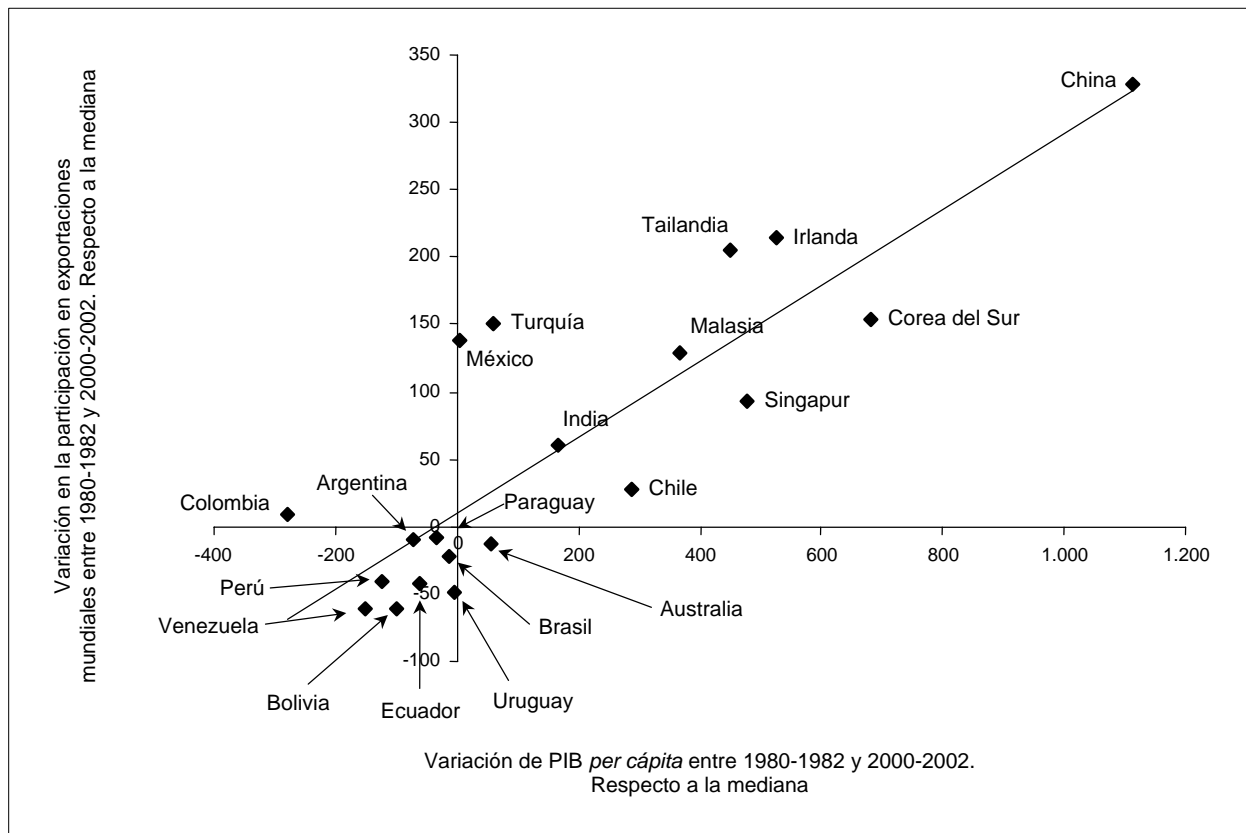
Fuente: CEI, en base a *World Development Indicators*, 2003.

El estancamiento crónico que registran las economías latinoamericanas -que contrasta, por ejemplo, con la evolución de países tan disímiles como Australia, Irlanda o Corea, que pocas décadas atrás presentaban niveles de desarrollo similares o inferiores-, es en parte explicado por una inserción internacional desequilibrada: amplia en términos financieros (siempre desde una posición "deudora" de fondos), reducida en términos comerciales (donde ostentarían una posición "acreedora").

Las crisis de los últimos años no fueron consecuencia de la apertura financiera -que permitió que los capitales externos sustituyeran la carencia de ahorro interno-, sino que se originaron en la escasa capacidad de repago resultante de la escasez de producción de un flujo similar de bienes exportables. Cuando el ritmo de crecimiento de las ventas externas netas (y su efecto en la cuenta corriente) es inferior a la velocidad de expansión de la deuda externa, los capitales externos no demoran en percibir el desajuste y -más temprano que tarde- dejan de financiar a esos países.

Por supuesto que la solución no es revertir la apertura financiera, o levantar barreras a las importaciones. En el siguiente gráfico se observa una relación claramente positiva entre la participación en el comercio internacional y crecimiento económico. Los países de América Latina ocupan la parte inferior de la nube de puntos, precisamente allí donde la variación de la participación en el comercio fue escasa o negativa y el incremento del PIB *per cápita*, relativamente escaso.

GRÁFICO 2
CRECIMIENTO ECONOMICO Y LA PARTICIPACION EN EL COMERCIO MUNDIAL
 (Porcentajes)



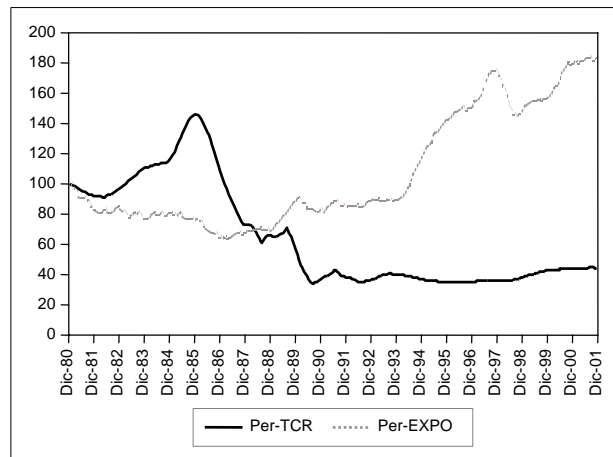
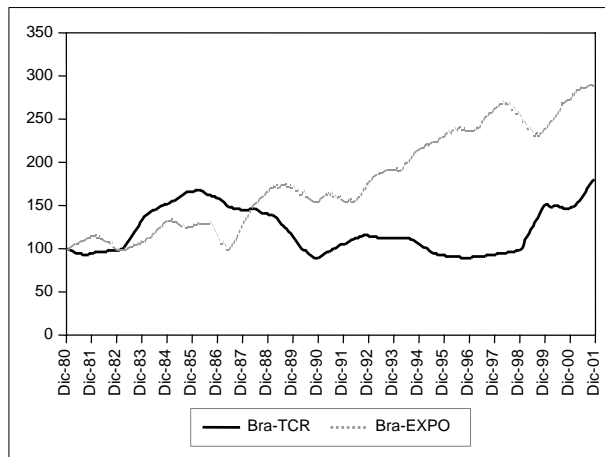
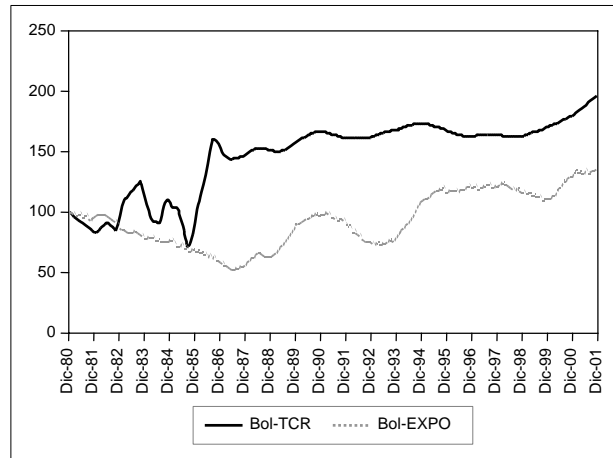
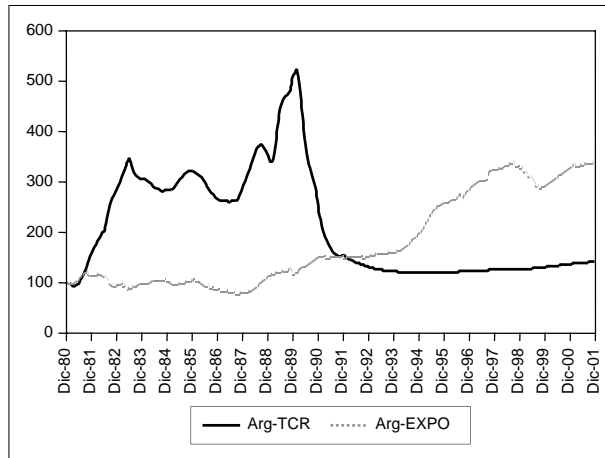
Fuente: Elaboración propia en base a datos FMI.

Esta situación es producto de políticas públicas erróneas que condujeron a la configuración de economías con un escaso nivel de competitividad sistémica y que dificultaron la incorporación de las mismas en los flujos internacionales reales. En consecuencia, las economías latinoamericanas pequeñas o medianas, financieramente abiertas pero con una demanda de exportaciones artificialmente restringida (vgr: subsidios agrícolas), y, en general, con dificultades para financiarse, sólo lograrán insertarse en el paradigma de desarrollo sustentable mediante la adopción de un modelo de crecimiento liderado por las exportaciones.

Retomar la senda del crecimiento cimentado en la expansión externa exige devolverle competitividad a la economía. Ello requiere un tipo de cambio estable (ver Gráfico 3) y consistente con el resto de

las políticas económicas (instrumentos fiscales y monetarios), y una estrategia comercial agresiva que logre incrementar sustancialmente la cantidad y calidad de las exportaciones.

**GRÁFICO 3
EXPORTACIONES Y TIPO DE CAMBIO REAL**

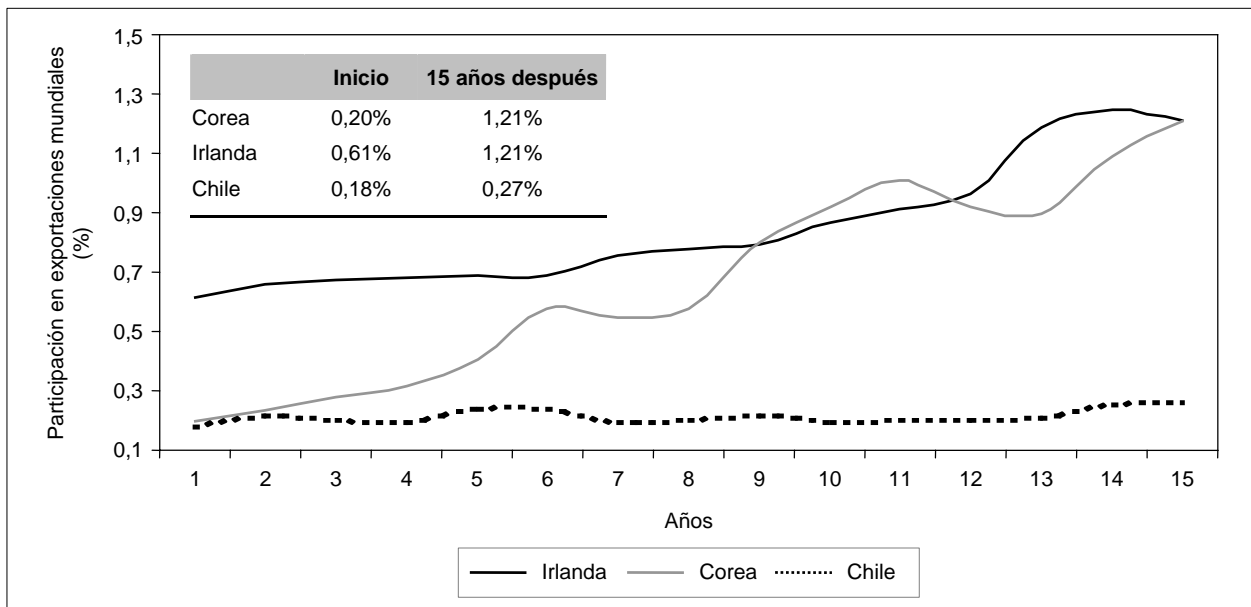


Fuente: CEI.

III. LECCIONES ESTILIZADAS DE LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

La posibilidad de recrear un modelo exportador se encuentra en muchos países que alcanzaron dicho objetivo, aún partiendo de niveles de desarrollo ciertamente bajos y con baja potencialidad en materia de recursos naturales, estructura industrial y calificación de los recursos humanos. Las experiencias comerciales de Chile, Irlanda y Corea del Sur, debido a su tamaño y estructura productiva, resultan referencias relevantes para los países de América Latina. Las tres naciones elegidas han mostrado un desempeño destacado en materia de comercio internacional durante la segunda mitad del siglo pasado, aunque con diferentes puntos de partida: Corea en los años sesenta, Chile a mediados de los años ochenta, e Irlanda en los años noventa.

GRÁFICO 4
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES PARA LOS PRIMEROS QUINCE AÑOS DEL MODELO



Fuente: CEI sobre la base de *International Financial Statistics*.

El entorno geográfico y la normativa comercial vigente que enmarcaron la expansión exportadora de cada uno de estos países exhiben diferentes particularidades. Irlanda contó con el financiamiento que la Unión Europea destina a los países menos desarrollados. Corea del Sur dispuso, en su momento, de algunas herramientas de desarrollo comercial -por ejemplo, los beneficios atados a metas de exportación- hoy inhibidos por disposiciones de la Organización Mundial de Comercio.

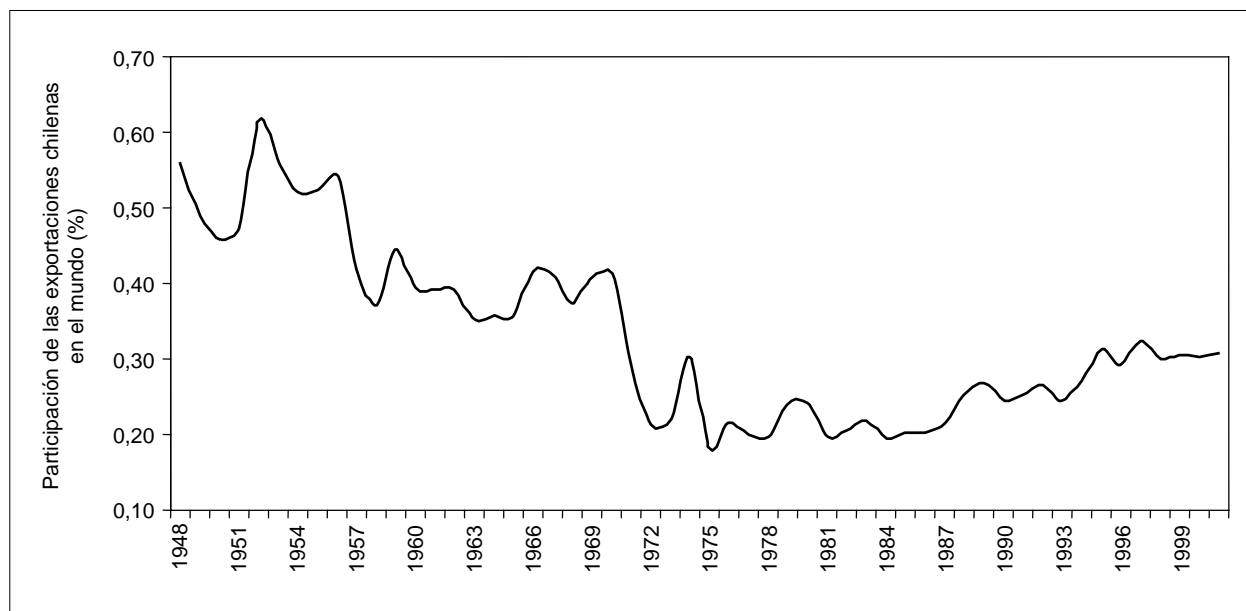
No obstante, salvando las distancias históricas, geográficas y culturales, las experiencias citadas permiten extraer algunas lecciones importantes para el desarrollo de un proyecto exportador.

La experiencia chilena

Quizás Chile sea la mejor referencia por su cercanía cultural y geográfica con la región. Sus exportaciones recorrieron una senda descendente entre 1948 y 1975, cuando la participación en

las exportaciones mundiales tocó su piso histórico de 0,18%, y a partir de allí se produjo un crecimiento de la participación que llegó a 0,31% hacia finales de siglo.

GRÁFICO 5
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE CHILE



Fuente: Elaboración propia en base a *International Trade Statistics*.

Fruto de este comportamiento, las exportaciones pasaron a representar un 34% del PIB a fines de los años noventa, desde el 12% que significaban a principios de los años setenta, aunque el grueso del crecimiento se concentró en los períodos 1974-1980 y 1986-2000 (cuando las ventas crecieron a un ritmo del 11,5% anual).

Por otro lado, se ha reducido fuertemente el grado de concentración de las exportaciones por producto, si se tiene en cuenta que la participación del cobre sobre los embarques al exterior se ha reducido desde el 75% (en los años setenta) al 35% actual. La menor concentración también se manifestó a nivel geográfico, donde creció fuertemente el número de mercados, y la participación central que tenía la Unión Europea en 1970 (61%) se redujo vigorosamente hacia el año 1998 (29%), diversificando los destinos del comercio exterior chileno.

Este importante despegue exportador se gestó a mediados de los años setenta, cuando se llevó a cabo una estrategia de liberalización unilateral de la economía, tanto en el aspecto comercial como en el financiero. En el primer rubro, se redujeron fuertemente tanto los niveles como la dispersión de los aranceles, al tiempo que se dismantelaron barreras no arancelarias como las restricciones cuantitativas. El período 1974-1979 mostró un arancel fijo de 10%, lo que configura decididamente un valor muy reducido y con una escasa dispersión, expresando las características centrales del proceso de apertura unilateral.

En el aspecto macroeconómico se realizaron devaluaciones de la moneda local -años 1974 y 1975- con el fin de compensar la pérdida de protección en el mercado interno y con el fin de incentivar

las exportaciones. Sobre finales de la década de los años ochenta se estableció una paridad fija que implicó una apreciación de la moneda, lo que afectó la competitividad de la economía chilena.

Estas cuestiones internas, junto con la crisis de la deuda de 1982, hicieron que el camino de la liberalización chilena no fuera siempre lineal, ya que en la primera parte de la década de los años ochenta se dispuso una reversión temporaria de la apertura llevándose el arancel -siempre único- al 35%.

La segunda etapa de la reforma comercial, desarrollada en la segunda parte de la década de los años ochenta, fue moderada respecto a lo observado durante los años setenta. En esta nueva fase, el centro de la escena lo ocupó la promoción comercial y otras reformas estructurales como, por ejemplo, privatizaciones e incentivos a la inversión, todas ellas tendientes a potenciar el desempeño exportador.

Un punto a destacar es que Chile capitalizó la experiencia de la crisis de capitales de los años ochenta instaurando regulaciones al movimiento de capitales de corto plazo, lo que le confirió un mayor grado de inmunidad frente a las sucesivas crisis financieras que castigaron al mundo emergente hacia fines de siglo.

En la década de los años noventa, el país trasandino reorientó su estrategia de inserción internacional, en el marco de una tendencia general a la configuración de bloques regionales, morigerando el perfil unilateral de su apertura. Este cambio se gestó fundamentalmente por la necesidad de abrir mercados en forma más acelerada de lo que se lograba con la apertura unilateral y con la negociación multilateral, lo que demuestra la dificultad de lograr una expansión exportadora importante aun cuando la política comercial en su faz arancelaria presenta claros signos proexportadores. El modo en que Chile canalizó esta nueva estrategia de apertura fue a través de la firma de diversos acuerdos bilaterales, tanto con países como con bloques regionales.

Los objetivos de esta nueva estrategia de apertura fueron: (a) alcanzar un volumen de mercado más grande para bienes, servicios y factores; y (b) ampliar, diversificar y facilitar el intercambio comercial.

Este nuevo criterio de inserción internacional se vio igualmente acompañado por una continuación del proceso de apertura unilateral, por el cual en 1991 la tarifa pasó de 15% a 11%, y a partir de 1998 se acordó una reducción gradual de un 1% por año para llegar en el 2003 a una tarifa de 6%.

En este marco de política comercial de sesgo aperturista y proexportador, el resto de la política económica chilena hizo su parte. Así, la macroeconomía jugó un rol central en la expansión exportadora chilena, fundamentalmente a través de políticas cambiarias y monetarias consistentes. Su comportamiento autónomo le permitió compensar los *shocks* externos, y de este modo evitó que la volatilidad financiera generara contagios importantes hacia la parte real de la economía.

Pero, como se planteó anteriormente, además del ambiente procompetitivo que generaron la política cambiaria, el desempeño institucional y la simplificación administrativa, la promoción de exportaciones jugó un rol central en la expansión exportadora chilena: existieron incentivos tributarios, financieros, aduaneros y de apoyo institucional que buscaron ampliar y diversificar la base exportadora. La metodología central de la política de promoción era que la oferta exportable se adecuara hacia los mercados más dinámicos.

Las políticas de promoción de las exportaciones que aplicó Chile fueron diversas, abarcando políticas de financiamiento a las exportaciones, instrumentos de fomento productivo y exportador, beneficios impositivos, reintegros y pagos diferidos.

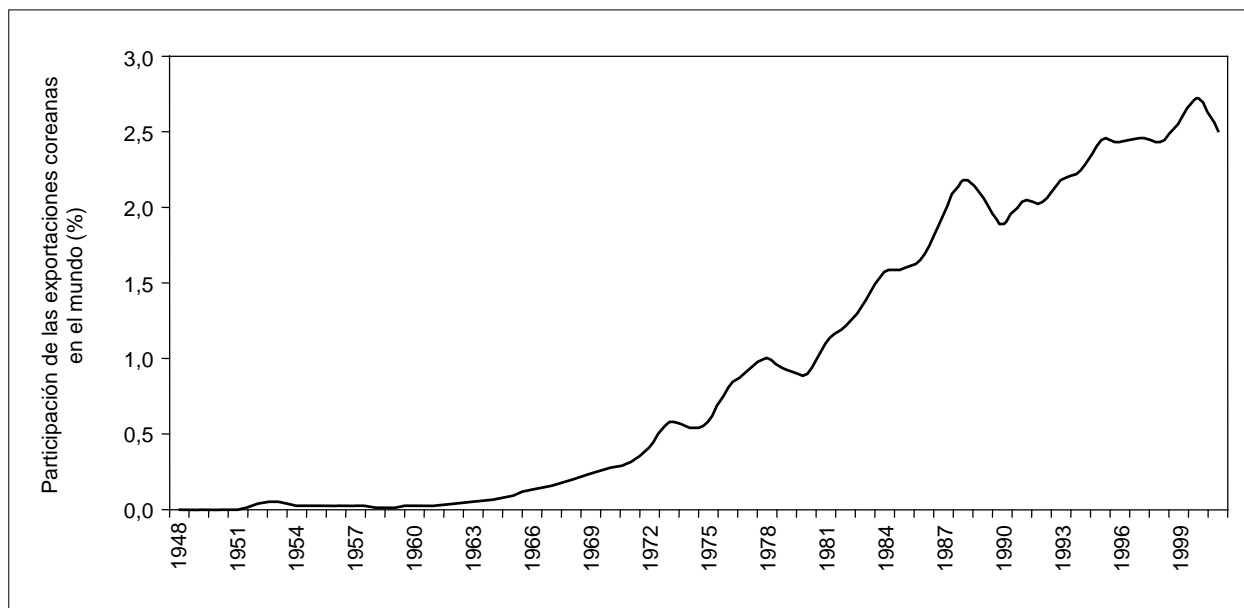
En lo que hace a las dificultades del modelo exportador, en el caso chileno se encuentran fundamentalmente en el aspecto de la infraestructura, donde los problemas se generan en "cuellos de botella" en lo que se refiere a la salida de los embarques.

A modo de conclusión, se puede decir que la expansión exportadora chilena fue el producto de diversas acciones por parte del Estado, pero sin generar una acción claramente indicativa de los sectores "ganadores". También se debe destacar que la apertura unilateral, si bien fue el centro de la estrategia chilena, debió estar acompañada por una búsqueda de mercados, tanto en el ámbito multilateral como bilateral, a fin de lograr acceso a mercados que posibiliten una mayor y mejor expansión exportadora. Finalmente, la principal lección que puede extraerse del caso chileno es que el éxito de cualquier política comercial depende básicamente de su consolidación y estabilización en el tiempo, producto de haberse transformado en una política de Estado.

La experiencia coreana

Las exportaciones coreanas se incrementaron -en promedio- un 29% anual entre 1961 y 1970 y un 21% entre 1971 y 1980, hecho que permitió que las ventas externas de la nación asiática pasaran a representar el 35% del PIB en 1980 (desde el 4% que representaban en 1960). Aunque a menor ritmo, el *boom* exportador continuó durante las dos décadas siguientes, hasta llegar a representar un 50% del producto a fines de siglo.

GRÁFICO 6
COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE COREA DEL SUR



Fuente: Elaboración propia en base a *International Trade Statistics*.

La extraordinaria *performance* de las exportaciones coreanas se comprueba al analizar su participación en el comercio mundial: pasaron de participaciones técnicamente nulas a principios de los años sesenta a porcentajes de participación cercanos al 2,5% hacia finales del siglo.

El gran salto exportador de Corea del Sur (así como el de Taiwán, Malasia y Tailandia) estuvo precedido por un modelo sustitutivo de importaciones, con la salvedad de que en la subregión asiática, ante los primeros síntomas de fatiga, dicho modelo fue reemplazado por un proceso con liberalización comercial gradual y gran énfasis en la promoción de exportaciones.

El desarrollo exportador de Corea del Sur se generó sobre una importancia creciente de la industria dentro de la estructura económica. Esto determinó un patrón de crecimiento que no se basó en la explotación de los recursos naturales o la existencia de factores exógenos, como influjo de mano de obra o capitales especulativos; la idea fuerza fue la de importar materias primas para su procesamiento y posterior venta con mayor valor agregado.

Indudablemente la coyuntura internacional ayudó para la instauración del modelo exportador, ya que los Estados Unidos fueron de algún modo el sostén de este proceso, tanto por las ayudas concretas que permitieron financiar el déficit de cuenta corriente, cómo también el acceso a su mercado de productos coreanos. También existió una coyuntura favorable en lo que hace a las negociaciones del GATT, lo que permitió instrumentar subsidios directos a la exportación.

La apertura gradual comenzó con los sectores más competitivos, al tiempo que se previó un mayor nivel de cobertura a los sectores cuya competitividad era inferior. Este mecanismo de liberalización tendió a dirigir la producción y las exportaciones hacia sectores de mayor valor agregado, lo que implica una fuerte injerencia de las políticas públicas en la orientación de la inversión.

La convicción en la elección de la política cumplió un rol central, pues la respuesta de estas economías frente a problemas de deuda externa no fue elevar las barreras a las importaciones, sino sostener la política comercial elegida con el objeto de no generar un retraso en la capacidad productiva y tecnológica de la economía.

La idea fuerza del proceso de promoción de exportaciones fue la de equiparar las condiciones de acceso al mercado externo con las de las ventas internas, o sea eliminar la influencia negativa de las barreras al comercio, mediante políticas fiscales, comerciales y crediticias.

En el caso de Corea del Sur, la promoción de la actividad exportadora fue "la" política de Estado. Los principales instrumentos de promoción estuvieron relacionados con cuestiones de financiamiento, para lo cual la banca -fundamentalmente estatal- priorizó los créditos a la actividad industrial exportadora. También se subvencionaron precios energéticos, se construyó la infraestructura vial y ferroviaria y se concedieron exenciones fiscales, al tiempo que existieron otro tipo de medidas tendientes al desarrollo de las exportaciones: incentivos comerciales (exenciones arancelarias, venta libre de certificados de divisas en el mercado, derechos de monopolio), cambiarios (tipo de cambio preferente para exportadores), fiscales (reducción de tipos impositivos para las exportaciones, exención de impuestos indirectos sobre insumos y ventas de empresas exportadoras), financieros (fondos de promoción de exportaciones, préstamos a tipo preferencial y con pago diferido para financiar importaciones de bienes de capital, financiamiento de gastos de exportación, recursos para

conversión de PyMEs en empresas exportadoras y desarrollo de créditos y seguros para actividades exportadoras privilegiadas) y administrativos (preferencias a exportadores en otorgamiento de licencias de fabricación, tasas preferentes de servicios públicos, simplificación de trámites).

Los otros casos asiáticos muestran una línea común con lo observado para Corea del Sur. Para el caso de Taiwán, también prevaleció la promoción de exportaciones vía financiamiento, y al igual que en el caso coreano, la presencia del Estado fue muy fuerte en el proceso de determinación de sectores ganadores. En lo que respecta a Tailandia y Malasia, la participación del Estado también fue central, pero en este caso la herramienta fundamental fue la creación de "zonas francas" en las cuales se procesaran exportaciones.

El Estado actuó en todos los casos, fundamentalmente en el direccionamiento de los sectores que serían objeto de preferencias para la inversión, buscando un mayor nivel de valor agregado y características tecnológicas avanzadas o con altos efectos derrame sobre el resto de la estructura productiva.

Otro aspecto destacado que debe tenerse en cuenta al momento de evaluar el proceso de exportaciones en Asia es el papel de la capacitación de los recursos humanos. En este aspecto, Corea del Sur es líder mundial en cuanto a la importancia que presenta la matrícula en especialidades técnicas sobre el total de la población, lo que responde también a una política de Estado. Esto es también válido para el total de Asia, donde la mencionada proporción duplica la de los países industrializados y quintuplica la de América Latina.

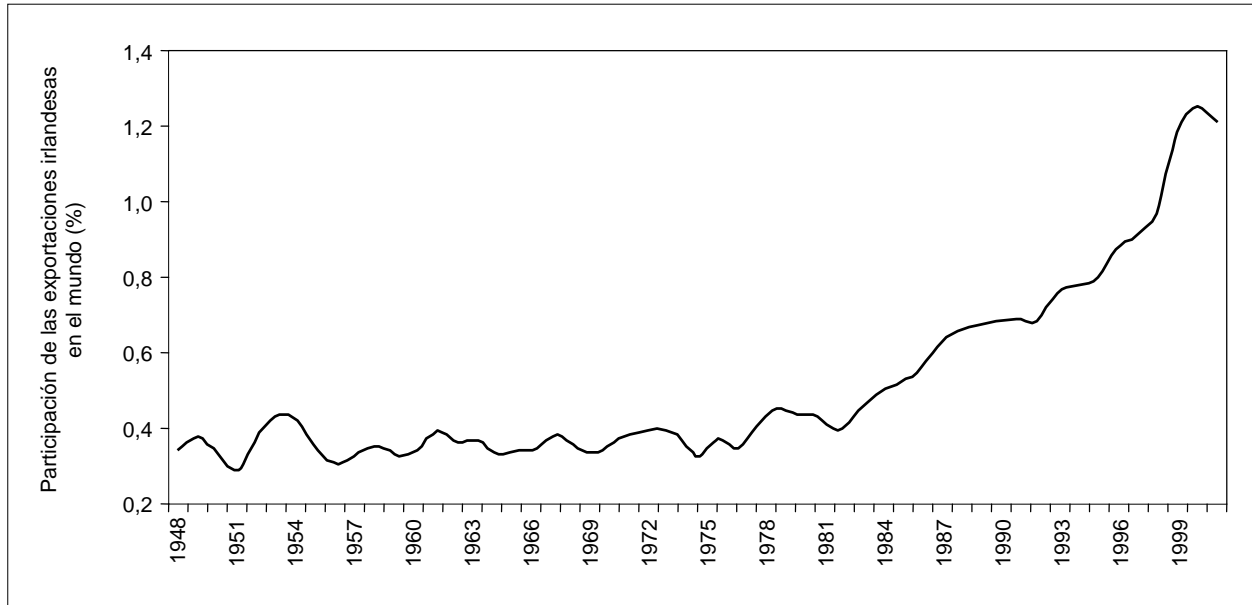
En lo que respecta a la actividad tecnológica, una vez más el sudeste asiático (liderado por Corea del Sur, que luego de Japón es el país que presenta una mayor proporción de investigación y desarrollo en términos del PIB) aparece como el área más dinámica del mundo en desarrollo, tanto es así que los gastos en investigación y desarrollo en términos del PIB para Asia es diez veces el valor observado para América Latina y los países de reciente industrialización.

En suma, el éxito exportador de los países asiáticos no fue una cuestión de azar ni una consecuencia natural del proceso de liberalización, sino por el contrario, el resultado de una política pública que trasciende lo comercial en el apoyo a las exportaciones. Indudablemente la coyuntura internacional favorable de los años cincuenta y sesenta ayudó para que el modelo se afirmara y siguiera dando frutos. La política comercial fue una política de Estado en sentido amplio, que no contempló únicamente medidas de carácter comercial sino también coherencia fiscal y monetaria, de modo que impedir que el sesgo anti-exportador de estas pudiera malograr el esfuerzo de aquella. En todo el proceso el rol del Estado fue determinante tanto en un intervencionismo exacerbado, como cuando recreó las situaciones para una economía sistémicamente competitiva.

La experiencia irlandesa

Las ventas externas irlandesas registraron un punto de inflexión a mediados de los años setenta, cuando, tras casi treinta años de estabilidad, iniciaron un camino ascendente que terminaron más que triplicando su participación en las exportaciones mundiales.

GRÁFICO 7
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE IRLANDA



Fuente: Elaboración propia en base a *International Trade Statistics*.

La participación de las exportaciones en el PIB irlandés pasó de valores cercanos al 30% en la década de los años sesenta al 80% sobre finales de los años noventa.

La diversificación geográfica de los destinos se observa claramente: mientras en los comienzos de la década de los años sesenta el 75% de las exportaciones tenían como destino el Reino Unido, hacia fines de los años noventa ese porcentaje había caído al 25%. Aunque entre ambos períodos se produjo la incorporación de Irlanda a la Unión Europea, el porcentaje de exportaciones que se dirigen a ese destino cayó de 82% en los años sesenta a 68% para fines de siglo, hecho que evidencia una inserción mundial exitosa más allá de las importantes preferencias comerciales logradas.

La diversificación sectorial e incorporación de valor de las exportaciones fueron también muy significativas: mientras en los años sesenta el 69% de las exportaciones eran productos agropecuarios y materias primas, ese porcentaje había descendido al 18% a fines de los años noventa, al tiempo que productos con mayor valor agregado y desarrollo tecnológico ganaban participación en el total de ventas: las exportaciones de productos químicos, farmacéuticos, de *software* y de equipamiento representaron en los años noventa el 60% de los embarques al exterior, cuando en la década de los años sesenta eran el 16%.

Los desbordes sobre el resto de la economía son muy importantes. Así, las exportaciones explican en forma directa e indirecta el 25% y el 50% -respectivamente- de los puestos de trabajo, lo que las configura como el motor de la economía irlandesa.

Aunque los frutos se hicieron palpables durante los años noventa, la política comercial proexportadora se inició varios años antes. En el año 1973 se produjo la incorporación de Irlanda

en el Mercado Común Europeo, quizás el hito más importante para el desarrollo de su modelo exportador.

A la par de estos acontecimientos se registró una ambiciosa reforma educativa, que si bien insumió un período lógico de maduración, brindó frutos a largo plazo: Irlanda, por tener una población joven y altamente calificada, junto con el acceso privilegiado al mercado europeo, se convirtió en un polo de atracción para importantes inversiones en alta tecnología claramente orientadas a la exportación, lo que permitió que hoy sea el segundo exportador mundial de *software* (detrás de Estados Unidos).

Desde lo macroeconómico, la clave estuvo dada por la solución a los problemas de deuda pública, que llegó a representar el 112% del producto nacional en 1987. La austeridad de la política fiscal permitió la reducción de la deuda a un 36% del PIB en el año 2000.

Paralelamente, la solución al problema del desempleo estuvo dada por un acuerdo social entre los trabajadores, las empresas y el gobierno, tendiente a mantener el incremento de salarios por debajo de la media europea, al mismo tiempo que la productividad crecía por encima de la media del continente, lo que permitió un *shock* competitivo de importancia.

Respecto a la política cambiaria, el mantenimiento de bajos niveles de inflación y las fluctuaciones que posibilitaba el mecanismo de tipo de cambio dentro del Sistema Monetario Europeo, permitió un tipo de cambio real estable que colaboró con la competitividad, al ser un buen determinante para la atracción de inversiones en el sector transable. En lo que hace al nivel del tipo de cambio real, el mismo se ha mantenido por encima de los valores de la década de los años ochenta desde la devaluación de 1993, hecho que potencia la inversión en el sector exportador.

En el proceso de desarrollo irlandés no se debe dejar de lado el papel de los fondos de ayuda provenientes de la Unión Europea (sobre todo los correspondientes a los países atrasados), que no sólo sirvieron para compensar situaciones de desarrollo relativo diferencialmente inferior, sino que también permitieron a Irlanda permanecer relativamente aislada de la volatilidad que sufrieron los países emergentes en los últimos quince años.

Dado que el grueso de las exportaciones irlandesas (70%) están originadas en empresas de propiedad extranjera, el gobierno implementó políticas activas para apoyo a las empresas de origen nacional. Fueron políticas de inteligencia comercial -apoyo en destino a través de oficinas comerciales o las propias embajadas irlandesas- que ayudaron a las pequeñas y medianas empresas a saltar la brecha que generan los problemas de información y financieros, con el objetivo de penetrar nuevos mercados.

La intención central era lograr que los mercados de los exportadores de origen nacional logaran la desconcentración geográfica y sectorial, dado que el grueso de las exportaciones "PyMEs" tenían como destino el Reino Unido y eran bienes de origen agropecuario. El financiamiento de estas políticas se realizó primordialmente con fondos provenientes del Fondo Europeo para el Desarrollo Regional. En la experiencia irlandesa, si bien hubo cierta participación estatal funcionando como asegurador de riesgos, su papel no fue muy extendido.

En síntesis, la expansión en la competitividad irlandesa se dio en función a una serie de hechos destacables: (a) Consenso social respecto al nivel salarial; (b) Estabilidad macroeconómica; (c)

Importantes flujos de inversión extranjera directa; (d) Niveles impositivos bajos para las empresas; (e) Rápida expansión de una fuerza laboral crecientemente capacitada y educada; (f) Importantes transferencias de la Unión Europea; y (g) Apoyo gubernamental a través de políticas de promoción comercial.

Se ve entonces que, a pesar de las facilidades que le brindó la pertenencia a un gran bloque como la UE, Irlanda demoró aproximadamente veinte años en consolidar una posición exportadora, lo que muestra la importancia de establecer una política de Estado persistente en el tiempo.

Lecciones estilizadas para América Latina

Está claro que la región no pertenece a un vecindario estable y pujante que además de brindarle un mercado grande con acceso preferencial le otorga financiamiento para su desarrollo -como la Unión Europea a Irlanda-, ni tampoco dispone de algunas herramientas de promoción comercial que sí pudo aplicar Corea del Sur en otro contexto histórico (como las metas de exportación, hoy prohibidas por la OMC). Pero aún así, salvando las distancias históricas, geográficas y culturales, las experiencias citadas dejan algunas lecciones importantes para el desarrollo de un proyecto exportable regional.

- *El Estado desempeña un papel **central e indelegable** en el desarrollo de un modelo exportador.* Dicho protagonismo no se traduce en la aplicación de una receta única. Tal como surge de los tres casos analizados, el rol del Estado puede ser muy diferente. Por ejemplo, el Estado chileno no adoptó un comportamiento intervencionista -como sí ocurrió en el caso asiático- aun cuando actuó como integrador de las diversas políticas económicas. El caso de Irlanda muestra, en cambio, de manera paradigmática, la acción de un Estado que recreó las condiciones para el incremento de la competitividad sistémica. En otras palabras: aunque el nivel de intervención puede presentar diferencias, el desarrollo de un modelo exportador requiere siempre de un Estado que haga propios los objetivos de la política comercial, a fin de que el sector privado reciba señales inequívocas sobre la conveniencia de invertir en la actividad exportadora.
- *La política comercial debe ser una política de Estado **permanente**.* De nada sirven los esfuerzos espasmódicos y asistemáticos: nadie toma decisiones de inversión en un país cuya política comercial cambia periódicamente.
- *El **consenso** constituye un elemento central para el éxito de un modelo comercial liderado por las exportaciones.* Aunque en los casos de Chile y Corea del Sur fue inducido por procesos políticos no democráticos, la experiencia de Irlanda demuestra que el consenso también puede alcanzarse en un marco democrático mediante una fluida **interacción público-privada**.
- Si bien los procesos exportadores exitosos -por razones de eficiencia- se basan en las ventajas naturales de las economías donde se desarrollan, *dichas ventajas naturales deben potenciarse mediante la inversión en **formación de capital humano y desarrollo tecnológico**.* Las capacidades factoriales son cualidades estáticas; el éxito exportador requiere de *capacidades dinámicas*, es decir, aquellas que permiten la creación permanente de nuevas ventajas competitivas y que se adquieren esencialmente mediante la capacitación técnica, las innovaciones tecnológicas, la ingeniería de mercados y la inversión.

- *El esfuerzo de la política comercial debe ir acompañado por un **entorno macroeconómico estable**, así como por políticas fiscales y monetarias que minimicen cualquier perfil anti-exportador.*
- *El **acceso a los mercados más importantes** constituye un elemento crucial. El incremento competitivo puede resultar inútil cuando existen, por ejemplo, restricciones cuantitativas -y no de precios- para colocar los productos que se desea exportar.*
- *La **política de desarrollo de mercados** resulta imprescindible para concretar la llegada de los productos a los mercados del mundo. De nada sirve abrir mercados a través de la negociación si después no son efectivamente ocupados con productos. No se trata de una herramienta distorsiva sino, por el contrario, de especial utilidad para las pequeñas y medianas empresas, en la medida en que no supone, en modo alguno, aplicar necesariamente políticas discrecionales como la de *picking winners*.*
- *El desarrollo del negocio exportador requiere del desarrollo simultáneo de la **infraestructura adecuada**. Esto permite evitar los "cuellos de botella" que terminan por malograr el modelo comercial exportador en la última fase del proceso de implementación.*
- *La política cambiaria debe **combinar estabilidad con flexibilidad**. La primera es necesaria para definir claramente los incentivos a la inversión; la segunda, para sostener un correcto nivel de competitividad en los precios.*

En suma, el Estado debe asumir un rol activo -dado que muchas de las acciones necesarias presentan las características de "bienes públicos"- para garantizar el crecimiento de la productividad. Con tal propósito, además de políticas monetarias y fiscales consistentes con un modelo exportador, y de la implementación permanente de reformas estructurales que desarrollen la competitividad de largo plazo, es preciso que los países de la región encaren una *política comercial* orientada a ganar mercados ofensivamente -a través de las negociaciones y la remoción de barreras-, que permita un salto cuantitativo y cualitativo de los embarques al exterior, de modo de apuntalar un proceso de desarrollo sostenido que saque definitivamente a la región del estancamiento secular de los últimos treinta años.

IV. UN MODELO DE ANALISIS PARA LA NEGOCIACION

La cantidad y complejidad de foros de negociación que enfrenta el "hacedor" de la política comercial, sumados a la disponibilidad limitada de recursos técnicos y humanos y a la magnitud de los intereses involucrados, exigen evaluar por anticipado el impacto económico que tendrán las concesiones recíprocas que suponen los distintos procesos de negociación que involucran a nuestros países.

La estrategia de evaluación debe comprender una visión general que contribuya a trazar la hoja de ruta del *policy-maker*, así como un análisis particular que ayude a identificar las amenazas y oportunidades específicas de cada negociación.

El primer enfoque permite conocer el impacto sobre el bienestar agregado: la producción, las exportaciones, el empleo y las remuneraciones, entre otros, deduciendo a partir de allí cuáles serán las áreas de negociación prioritarias y cuáles serán secundarias a la hora de la asignación de recursos.

El segundo contribuye a identificar puntualmente las eventuales actividades "ganadoras y perdedoras" de cada acuerdo, a fin de potenciar las oportunidades de las primeras y prever políticas compensatorias o de reasignación de recursos de las segundas.¹

Mediante la aplicación de estos instrumentos en forma diferenciada y complementaria, puede cubrirse el efecto neto de las negociaciones desde ángulos opuestos, cotejando los costos y beneficios de las concesiones mutuas que implica un acuerdo comercial, a partir de los nuevos mercados obtenidos y de la pérdida de preferencia arancelaria en el mercado interno o en un mercado ampliado pre-existente.

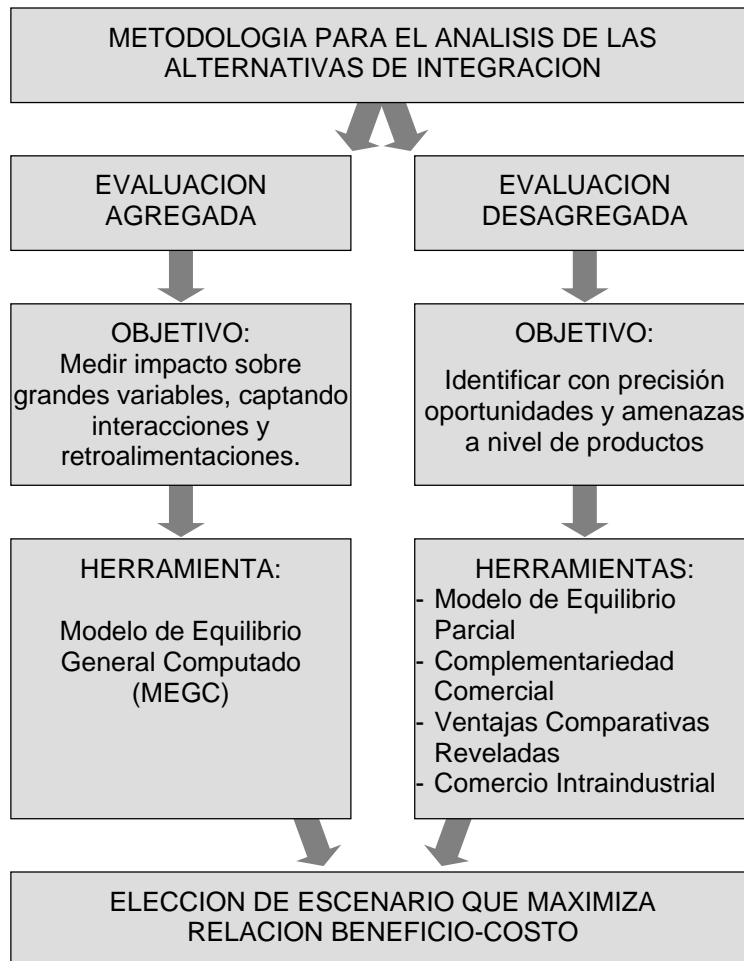
El Gráfico 8 muestra un esquema de la metodología de análisis de las alternativas de integración. Los Modelos de Equilibrio General Computado (MEGC) son los instrumentos más adecuados para llevar adelante el análisis agregado, ya que tienen la virtud de captar todas las interacciones que ocurren en la economía de un país en su relación con el resto del mundo (por ejemplo, cambios en la producción derivados de la reasignación factorial, no captados en modelos de equilibrio parcial), con lo que aseguran al usuario que no está "olvidando" nada en su análisis a la hora de evaluar la conveniencia de la política bajo estudio.

La evaluación desagregada, cuyo objetivo es determinar oportunidades y amenazas a nivel sectorial, se apoya en la utilización de modelos de equilibrio parcial, que si bien no cuentan con las ventajas "generalistas" de los enfoques de equilibrio general, son más precisos a la hora de estudiar el comportamiento de un sector productivo en particular. Asimismo, se utiliza una batería de indicadores que permiten detectar las oportunidades que surgen a partir de la especialización exportadora del país A y la especialización importadora del país B (*índice de complementariedad*

¹ Sería absurdo desconocer costos específicos -industrias afectadas por la mayor competencia- en cualquier acuerdo de integración económica, dado que la especialización y economías de escala son resultados naturales y fuente de los principales beneficios de un proceso integrador. Pero sí deben preverse políticas específicas destinadas a "atender" a los eventuales "perdedores", ya que la reasignación de recursos (físicos y humanos) no siempre es instantánea, pudiendo incluso revertir el resultado neto agregado de un acuerdo comercial para el bienestar de un país.

comercial), medidas *proxy* del nivel de competitividad sectorial de la industria (*índice de ventajas comparativas reveladas*), y la intensidad del comercio intraindustrial (*índice de comercio intraindustrial*). La aplicación de estos indicadores se realiza a través de la resolución de árboles decisionales que permiten clasificar a las partidas o líneas arancelarias según su potencialidad o grado de amenaza.

**GRÁFICO 8
DESCRIPCION METODOLOGIA DE ANALISIS**



Análisis de impacto agregado: Modelos de equilibrio general

Los modelos de equilibrio general computable (MEGC) permiten analizar los cambios cuantitativos de cambios de política sobre la asignación óptima de recursos, la eficiencia y el bienestar.

Aplicados al campo de la política comercial, los MEGC permiten medir los cambios -directos e indirectos- que ocurren en diferentes variables agregadas (PIB, empleo, exportaciones, importaciones, términos de intercambio, entre otros) a partir de la reducción o eliminación de barreras arancelarias

en un mercado en particular.² Con gran versatilidad, admitiendo inclusive la inclusión de restricciones de economía política, permiten simular -por ejemplo- el impacto de los distintos escenarios que figuran en la agenda de integración económica y comercial latinoamericana.³

Aunque la estructura de un MEGC es compleja, la idea subyacente es simple: representar la economía mediante un grupo de ecuaciones que se resuelven con una computadora. En el modelo, la economía se compone de diferentes integrantes denominados "agentes económicos" -consumidores, empresas y sector público- que interactúan entre sí y con el resto del mundo.

Básicamente, un MEGC permite realizar experimentos contrafactuales. El cómputo del modelo indica qué habría pasado en el año base si hubiese sido implementada la política comercial de interés, mientras el resto de las políticas domésticas y las condiciones externas hubieran permanecido sin cambios. Por lo tanto, este tipo de análisis enfatiza los efectos de una determinada política comercial aislándola de otros factores. Las características mencionadas deben ser tenidas en cuenta cuando se interpretan los resultados que arroja un modelo de CGE: no se trata de una predicción, sino de una simulación (ya que el supuesto de "todo lo demás constante" no es realista). Esta metodología funciona como un "experimento controlado" en el que sólo se modifican algunas de las variables exógenas (en nuestro caso, las tasas arancelarias de los países bajo estudio).

En base al modelo del *Global Trade Analysis Project* (GTAP) (Hertel y Tsigas [1997]) puede construirse un modelo que sirve de punto de partida para un análisis de la política comercial. Se trata de un modelo multisectorial de la economía mundial construido bajo los siguientes supuestos: es neoclásico, estático, con rendimientos constantes a escala, mercados perfectamente competitivos, dotación factorial fija y diferenciación de productos según el país de origen (Armington [1969] pp. 159-178). Un modelo como este capta únicamente los efectos de una mejor asignación de recursos y un aumento de las posibilidades de consumo generadas por la liberalización comercial. A este modelo se le pueden hacer extensiones o modificaciones en los supuestos o en el valor de los parámetros que enriquezcan el análisis, como la inclusión de externalidades positivas del comercio sobre el crecimiento (captando, por ejemplo, efectos como el *learning by doing*), competencia imperfecta, rendimientos crecientes a escala (típicamente en el sector manufacturero), acumulación de capital (para darle algún dinamismo al modelo). También es posible dejar de lado el supuesto de oferta fija de factores y realizar simulaciones en las que se modifica el nivel de empleo de los países.

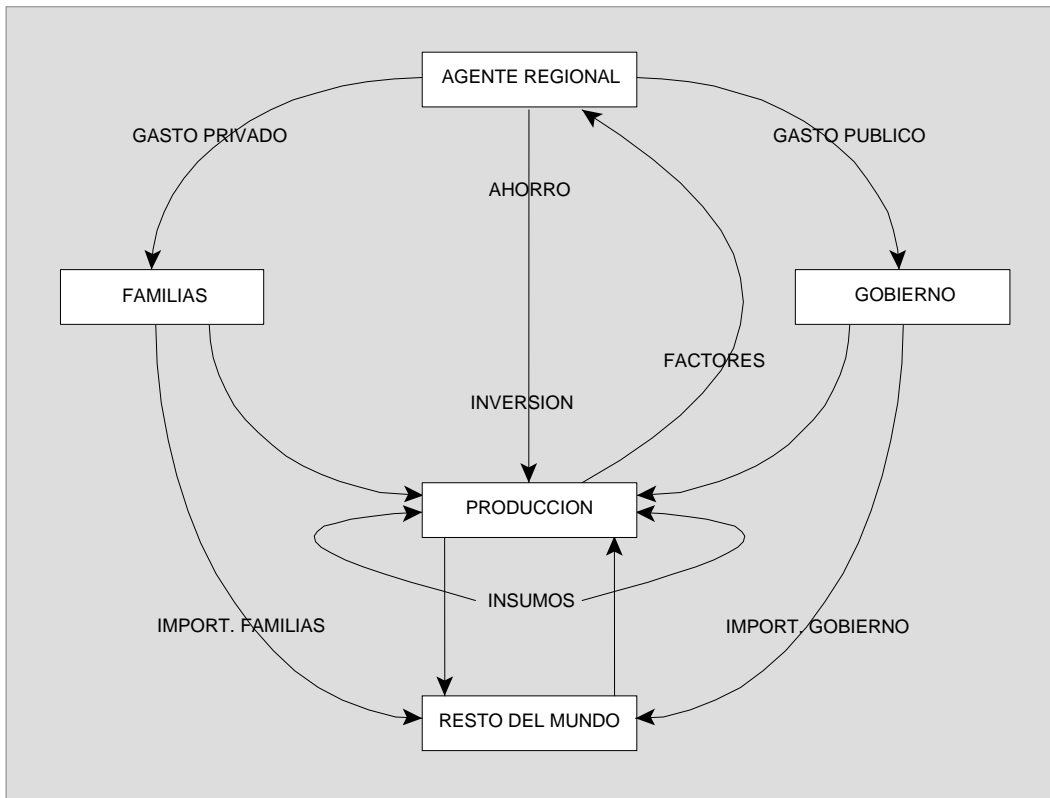
Estructura del modelo

En esta sección se realiza una descripción general del modelo mientras que en el Anexo A se presentan sus ecuaciones. El gráfico siguiente explica el funcionamiento global del MEGC.

² El Centro de Economía Internacional (CEI) -*think tank* de la Cancillería argentina- ha desarrollado un modelo de equilibrio general para medir los eventuales costos y beneficios de las alternativas de integración que enfrenta Argentina, cuya aplicación puede extenderse sin problemas al resto de los países latinoamericanos. Ver CEI [2002].

³ Actualmente son ampliamente utilizados para analizar cuantitativamente el impacto de distintos acuerdos de integración comercial. Para aplicaciones a la evaluación del TLCAN puede consultarse Francois y Shiells [1994]. Para aplicaciones a la Ronda Uruguay del GATT puede consultarse Francois, *et al.* [1996]. Entre las aplicaciones de la metodología del MEGC para los países del ALCA pueden mencionarse los trabajos de Harrison, *et al.* [2001]; Monteagudo y Masakazu [2001]; Roland-Holst y van der Mensbrughe [2001]; Diao y Somwaru [2000]; Harrison, *et al.* [2002], entre otros.

**GRÁFICO 9
ESTRUCTURA DEL MODELO**



Fuente: Brockmeier [2001].

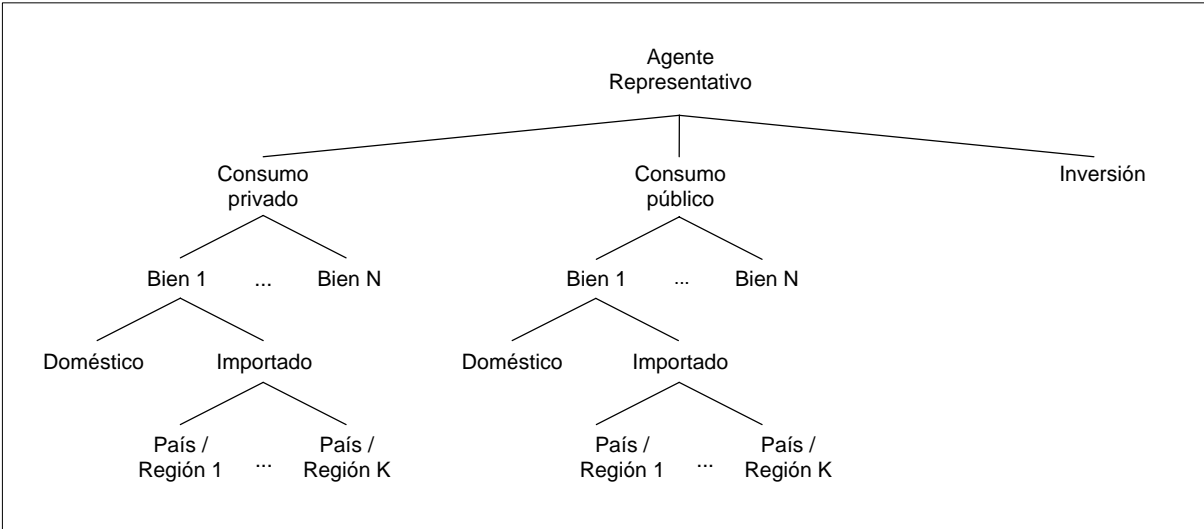
El esquema del modelo sintetiza el comportamiento del sistema económico en cada país que se considera. Los sectores productivos utilizan factores de producción -tierra, trabajo calificado y no calificado, capital y otros recursos naturales- e insumos intermedios, y pueden optar entre vender sus productos en el país o exportarlos hacia el resto del mundo. Por el lado de la demanda, los bienes no sólo se distinguen entre nacionales o importados, sino que son diferenciados también según el país del que provienen en el caso de que sean de origen extranjero⁴. Para simplificar, se considera a un agente representativo en cada país que posee toda la dotación factorial que se supone fija, entre cuyas atribuciones se encuentra la de recibir la recaudación impositiva, al tiempo que demanda bienes para consumo privado y gasto público, y ahorra parte de sus ingresos, los cuales son destinados a la inversión. Los factores son móviles entre sectores pero inmóviles internacionalmente.

Tanto por el lado de la producción como por el lado del consumo el comportamiento de los agentes económicos se determina de acuerdo con los principios de la teoría microeconómica neoclásica. El gráfico siguiente describe con mayor detalle la estructura del MEGC. El panel *a* muestra el

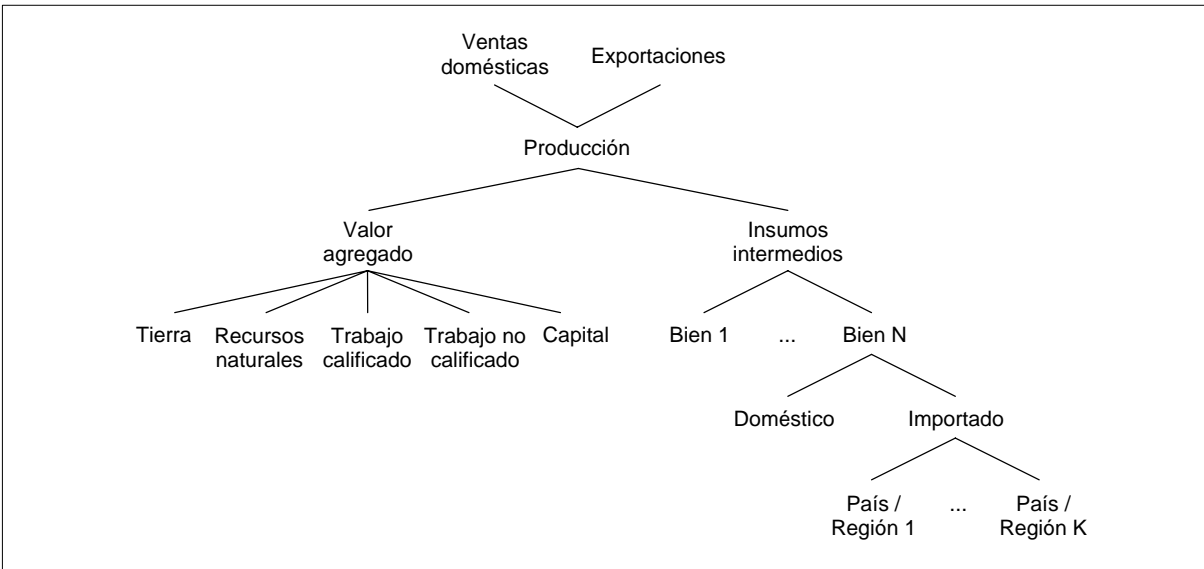
⁴ El supuesto de Armington sobre diferenciación de productos según el país de origen permite modelar el comercio de un mismo bien en dos direcciones: el mismo bien se exporta y se importa simultáneamente. Este fenómeno de comercio intra-sectorial se observa en las estadísticas de comercio incluso a niveles desagregados.

lado del consumo mientras que el panel *b* muestra el lado de la producción de un país con N bienes y K países/regiones.

**GRÁFICO 10A
CONSUMO EN EL MEGC**



**GRÁFICO 10B
PRODUCCION EN EL MEGC**



El panel *a* muestra cuáles son las decisiones sobre consumo que toma el agente representativo de cada uno de los países/regiones que componen el modelo, que agrega las decisiones individuales sobre consumo privado, consumo público e inversión. La decisión de consumo se articula en tres

etapas: en la primera el agente elige cuánto consume de cada bien; en la segunda determina cuánto de cada bien compra en el mercado doméstico y cuánto importa desde el resto del mundo; por último elige cuánto de cada bien se importa desde cada uno de los demás países/regiones del modelo.

Como es usual, el agente representativo enfrenta una restricción presupuestaria que iguala sus ingresos con sus gastos: el ingreso factorial, la recaudación de impuestos y una transferencia neta desde el resto del mundo que se asume igual al resultado de la balanza comercial en la situación inicial, debe igualar la suma del consumo privado, el consumo público y la inversión.

El panel *b* muestra que cada uno de los *K* países/regiones produce los *N* bienes incluidos en el modelo, empleando insumos intermedios y valor agregado en proporciones fijas. Se asume que las ventas al mercado doméstico son un sustituto imperfecto de las exportaciones al resto del mundo.⁵ Los sectores productivos, al igual que el agente representativo, eligen cuánto de cada insumo intermedio se compra en el mercado doméstico y cuánto se importa desde cada uno de los demás países/regiones del modelo.

El modelo incluye, también, las siguientes condiciones de equilibrio: (i) en todos los mercados la oferta se iguala con la demanda; (ii) los beneficios de los productores son nulos, lo que significa que el costo de producción de cada sector se iguala con el valor de su producto; (iii) el agente representativo de cada país/región cumple con su restricción presupuestaria, por lo que su gasto se iguala con su ingreso; y (iv) el sector externo de cada país/región también se encuentra equilibrado.⁶

Análisis de impacto sectorial: Modelos de equilibrio parcial e indicadores de comercio

Dado que el MEGC permite un análisis global que sólo puede descender hasta un nivel de grandes sectores, el análisis sectorial requiere desarrollar en forma complementaria un mecanismo de relevamiento de amenazas y oportunidades al nivel de productos que permite alcanzar resultados sin pérdida de robustez y poder explicativo. Dicho mecanismo posibilita detectar la complementariedad comercial entre los socios de un futuro acuerdo y evaluar el estado de las ventajas comparativas reveladas y del comercio intraindustrial a fin de identificar posibles "ganadores" y "perdedores" de un eventual derrumbe de las barreras al comercio con cada región en particular.

Modelos de Equilibrio Parcial (MEP)

Por definición, los MEP no tienen en cuenta muchos de los factores que enfatiza la teoría del equilibrio general. Esa limitación es también su principal ventaja, ya que les permite focalizar el análisis en el comportamiento de un sector en particular.

⁵ Se utiliza una función de transformación de tipo CET (Elasticidad de Transformación Constante) para modelar la decisión sobre cuánto se vende a cada uno de estos destinos.

⁶ Para hacer operacional (calibrar) el modelo se emplea, principalmente, la base de datos del GTAP (Dimaranan y McDougall [2002]), que organiza los datos sobre producción y comercio para 66 países/regiones y 57 sectores productivos, como un conjunto de matrices de contabilidad social relacionadas por medio de flujos comerciales. Ello se complementa con información sobre tasas arancelarias preferenciales que se obtiene de fuentes diversas.

Desde un punto de vista práctico los MEP resultan sencillos de implementar, ya que requieren de relativamente poca cantidad de información para ser operacionales. Es por este motivo que permiten un mayor grado de desagregación. En términos generales la información necesaria para construir un MEP computacional es la siguiente: flujos de comercio; tasas arancelarias; equivalentes arancelarios de medidas no arancelarias, etc. Para este tipo de modelos también es necesario revisar la literatura económica para dar valor a algunos de los parámetros de comportamiento (elasticidades) que el/los modelos pudieran tener. Alternativamente, de contarse con la información necesaria, sería posible estimar econométricamente el valor de esos parámetros (elasticidades).

Entre los resultados que pueden obtenerse empleando un modelo de equilibrio parcial pueden mencionarse los siguientes: crecimiento de las exportaciones; cambios en los términos del intercambio; cambios en el bienestar medidos por el excedente del consumidor; etc.

En el Anexo B se incluyen las ecuaciones que componen un modelo de equilibrio parcial.

Indice de Complementariedad Comercial (ICC)

El ICC, derivado del índice de ventajas comparativas reveladas (VCR) sugerido por Balassa ([1965] pp. 99-123), muestra el grado de asociación entre los productos que exporta un país A y los que importa otro país B.

El caso que se presenta a continuación muestra cómo opera el ICC sectorial. Su expresión puede interpretarse del siguiente modo: la razón de la izquierda es el indicador de VCR sugerido por Balassa -en este caso, del país A- que expresa en qué medida dicho país se especializa en la exportación del bien a . Esto ocurre cuando la participación de ese bien en las exportaciones de A supera la participación que tiene en el comercio mundial. El indicador de VCR se complementa con la razón de la derecha, que muestra en qué medida el país B (el mercado de destino de las exportaciones) se especializa en las importaciones del bien a , es decir, cuánto importa de dicho bien en relación a lo comercializado mundialmente.

En términos más formales, el ICC sectorial puede expresarse de la siguiente manera:

$$ICC_{AB}^a = \frac{\frac{X_A^a}{X_A}}{\frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}}} \cdot \frac{\frac{M_B^a}{M_B}}{\frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}}}$$

donde: X_A^a : Exportaciones del bien a del país A,

X_A : Exportaciones totales del país A,

M_B^a : Importaciones del bien a del país B,

M_B : Importaciones totales del país B,

M_{Mun}^a : Importaciones mundiales del bien a (excluidas las importaciones del país A), y

M_{Mun} : Importaciones mundiales totales.

Si la expresión de la izquierda es mayor que 1, puede inferirse que el país A se especializa en la exportación del bien a ya que, en términos relativos, exporta más que lo que se comercia mundialmente.

Si la expresión de la derecha es mayor que 1, entonces el país B se especializa en la importación del bien a ya que, en términos relativos, importa más de lo que se comercia mundialmente.

Si ambas expresiones son mayores que 1, entonces el ICC es mayor que 1. En dicho caso, puede concluirse que los países A y B tienen un grado de complementariedad comercial significativo en el comercio del bien a .

Sin embargo, puede ocurrir que uno de los factores del producto sea inferior a 1 y que, de todas formas, el ICC sea mayor a 1. Por ejemplo, si la expresión de la izquierda es igual a 0,6 y la de la derecha a 2, entonces el ICC equivale a 1,2. En ese caso, el segundo factor más que compensa al anterior.

Una variante del ICC sectorial es el ICC bilateral. Si se agrega el ICC sectorial, puede obtenerse el ICC bilateral entre dos países; que muestra el grado de asociación en el comercio global. Para obtener dicho índice, simplemente se pondera el índice sectorial por la participación relativa que tiene cada uno de los bienes en el comercio mundial.

El ICC bilateral se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$ICC_{AB} = \sum_a \left(ICC_{AB}^a \cdot \frac{M_{Mun}^a}{M_{Mun}} \right)$$

Donde ICC_{AB}^a es el índice de complementariedad comercial del país A con el país B en el bien a .

Indice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR)

Este índice, que se utiliza como una medida *proxy* de la competitividad de un sector, también denominado "Indice de Contribución al Saldo", se ha tomado de Miotti, Quenan y Winograd [1998].

La expresión del VCR es:

$$IVCR = \frac{100}{(X + M) / 2} \left[(X_i - M_i) - (X - M) \frac{(X_i + M_i)}{(X + M)} \right]$$

donde: X : monto total de exportaciones del país,
 X_i : monto de exportaciones correspondientes al sector i ,
 M : monto total de importaciones del país, y
 M_i : monto de importaciones correspondientes al sector i .

Una forma de leer este índice es separando el primer y segundo término dentro del corchete: el primer término refleja el saldo comercial observado para el sector i ; el segundo representa el saldo comercial esperado o teórico en función de la participación del sector en el comercio total. Si el primer término es superior al segundo, entonces el índice es positivo y ese sector presenta una ventaja comparativa. Si, por el contrario, el índice es negativo, entonces el sector presenta desventajas.

El factor de ponderación permite expresar porcentualmente la superioridad del saldo observado respecto del esperado -o teórico- en porcentaje de la mitad del comercio y realizar la comparación interanual, ya que se pondera el índice por el volumen de comercio del año correspondiente.

Índice de Comercio Intraindustrial (ICI)

El ICI fue utilizado en diversos trabajos. Este índice es una modificación de Fuchs y Kosacoff [1992] al índice creado por Grubel y Lloyd ([1971] pp. 494-517). Su mayor ventaja consiste en que, al eliminar las barras de valor absoluto del original, permite identificar el comercio importador y exportador.

El ICI se expresa del siguiente modo:

$$ICI_j = 1 - \frac{X_j - M_j}{X_j + M_j}$$

donde: X_j : monto de exportaciones correspondientes al sector j , y

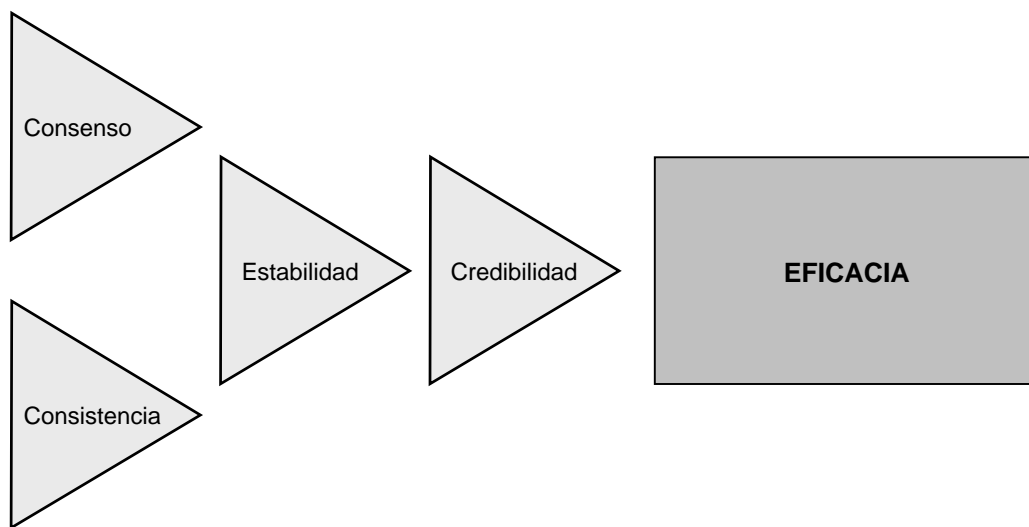
M_j : monto de importaciones correspondientes al sector j .

Dada su construcción, puede tomar valores entre 0 y 2. El índice toma valor cero cuando el tipo de comercio es absolutamente interindustrial y exportador, pues el saldo es igual al volumen de comercio. Cuando el resultado es igual a 2, se dice que hay comercio interindustrial importador, pues el saldo es igual al volumen de comercio pero con el signo inverso. Por último, cuando el índice toma el valor 1, se habla de comercio intraindustrial pleno, pues el saldo es nulo, existiendo comercio.

V. LA BUSQUEDA DEL CONSENSO

Para que la política comercial sea eficaz debe ser, ante todo, *creíble*. Para ello debe ser estable, pues, de lo contrario, no será tomada en cuenta en las decisiones de producción, consumo e inversión (Calvo y Vegh [1993]).⁷ La estabilidad se apoya en dos pilares, que en definitiva determinarán la eficacia de la política comercial: el consenso y la consistencia, determinada por la robustez teórica que sustente a la política que se aplica, y la coherencia con el resto de la política económica.

GRÁFICO 11
REQUISITOS DE LA POLITICA COMERCIAL



El consenso tiene un valor significativo; una política comercial que no genera una masa crítica de sustento político y social se encuentra siempre sometida al *peligro de reversión* cada vez que cambie la correlación de fuerzas que la impulsó originalmente. En este sentido, es fácil comprender que las *soluciones de esquina* -tanto la apertura abrupta como el proteccionismo extremo- tendrán menor probabilidad de permanencia.

La generación de consenso y las negociaciones comerciales están íntimamente vinculadas. Todo acuerdo comercial genera ganadores y perdedores, pero en general son éstos últimos los que encuentran mayores incentivos a manifestar su oposición a la integración (en general son pocos sectores que pierden mucho), mientras los primeros no revelan públicamente sus preferencias

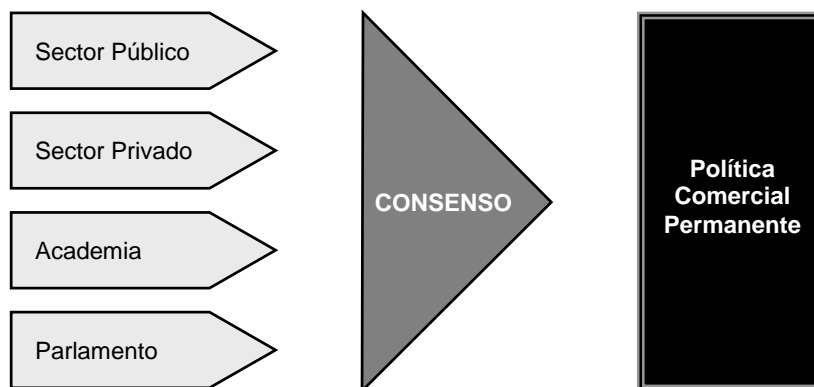
⁷ Una política comercial que es percibida como reversible, lejos de generar los comportamientos deseados en materia de inversiones y proyectos de exportación, suele generar comportamientos oportunistas. Por ejemplo, el abaratamiento transitorio de los bienes importados que provocó la abrupta apertura de la economía argentina entre 1977 y 1978, generó un aumento en la demanda de importaciones por parte de los consumidores (efecto riqueza) y una caída en la producción nacional (efecto sustitución), con efectos permanentes a pesar de tratarse de un fenómeno transitorio.

(son muchos que ganan poco).⁸ Es tarea central, entonces, del "hacedor" de la política comercial difundir a la sociedad civil lo que realmente está en juego en cada mesa de negociación, para que la racionalidad económica (costos y beneficios) no sea un ingrediente ajeno al debate público. En otras palabras, la falta de transparencia puede hacer fracasar el acuerdo comercial más conveniente por falta de consenso en la sociedad civil.⁹

Adicionalmente, la experiencia internacional reciente en materia de negociaciones comerciales, la relevancia y complejidad que revisten los temas que en los próximos años se debatirán en los diferentes ámbitos y foros de negociación que involucran a los países latinoamericanos, así como la conveniencia de nutrir sistemáticamente a los negociadores oficiales de la experiencia desarrollada tanto en el ámbito empresarial como en los círculos del conocimiento, exigen desplegar un esquema formal de interacción y articulación público-privado-académico en materia de generación y aplicación de política comercial que coadyuve al logro del consenso.

Por eso, para generar esta nueva política comercial de Estado, es preciso plantear la incorporación de los diversos sectores interesados a un modelo de gestión superador, más abierto y transparente, basado en la participación y en la interacción entre el sector privado -integrado por consumidores, trabajadores, productores y demás miembros de la sociedad civil-, el sector público y la comunidad académica. Este modelo de gestión aprovecha las sinergias, al tiempo que garantiza la permanencia de la política comercial y el consenso surgido del proceso de intercambio.

GRÁFICO 12
SINERGIA ENTRE SECTORES



⁸ Mancur Olson, en "The logic of Collective Action", describió el "problema de la acción colectiva". El capítulo de los subsidios agrícolas en la Unión Europea ofrece un vivo ejemplo: casi veinte millones de europeos (población agrícola) ven incrementados un 36% sus ingresos gracias a los subsidios y la protección, mientras 376 millones de consumidores europeos pagan alimentos más caros como consecuencia del proteccionismo. Sin embargo, éstos no reclaman contra los subsidios porque los alimentos sólo insumen un 15% del presupuesto familiar (son muchos, pero individualmente pierden poco), mientras aquellos tienen altos incentivos a organizarse y ejercer fuerte *lobby* sobre el gobierno para mantener la política agrícola común (son pocos, pero cada uno tiene la tercera parte de sus ingresos en juego).

⁹ Los negociadores del ALCA deben tomar cuenta de este problema, dada la mala "imagen" pública que hoy por hoy tiene la iniciativa de integración hemisférica en los países de América Latina.

La conformación de una cultura exportadora en todos los actores de la economía implica que la participación de todos los eslabones no puede ser compulsiva ni meramente formal, sino a través del consenso logrado a través de auténticos contratos relacionales en los cuales todos perciban la ganancia de integrarse al proyecto exportador.

RECUADRO V.1
EL CONSEJO NACIONAL DE COMERCIO INTERNACIONAL

En la Argentina, la interacción público-privada fue institucionalizada desde 2002 a través del Consejo Nacional de Comercio Internacional, que nuclea a todos los actores relevantes de la política comercial de Estado: los funcionarios y negociadores públicos, las cámaras empresarias, las instituciones científicas y académicas (universidades, consultoras), legisladores nacionales y organizaciones no gubernamentales representativas de la sociedad civil.

La experiencia permitió un fluido diálogo cooperativo en el diseño de la posición argentina de las diferentes negociaciones. Por ejemplo, el país llegó a la Cumbre de la OMC en Cancún (septiembre de 2003) con posiciones absolutamente consensuadas con las fuerzas productivas, que le permitieron mostrar una fortaleza inédita en la mesa multilateral.

También facilitó la participación directa del sector privado en las negociaciones: el mecanismo del "*next door policy*",^a que comenzó a mediados de 2002, permitió la consulta casi "*on line*" entre los funcionarios argentinos y los representantes de la industria cuando se celebró el acuerdo automotor entre la Argentina y México.

^a El mecanismo de "cuarto de junto" fue utilizado con éxito por los funcionarios mexicanos durante las negociaciones del TLCAN.

En igual sentido, una política comercial inconsistente tampoco será estable -y, mucho menos, creíble- ya que todos los actores económicos estarán esperando -y posiblemente anticipando- su reversión. Los distintos brazos del programa que afectan el desarrollo exportador -las políticas cambiaria, fiscal y comercial- deben perseguir objetivos compatibles a fin de potenciar sus efectos. La política comercial debe mostrarse suficientemente inmune a los *shocks* macroeconómicos y a las fuertes alteraciones emanadas del ciclo de la economía que afectan la balanza comercial, la inflación, el consumo y la inversión, amén de la necesidad de contar con estabilidad legal e institucional.

Adicionalmente, la política comercial también debe tener consistencia interna. En este sentido, la política debe contar con un sustento teórico robusto que la respalde, así como una batería de herramientas de análisis ubicados en la frontera del conocimiento, que ayuden al *policy-maker* a diseñar la estrategia de negociación más adecuada para el país en cuestión, a fin de potenciar los beneficios y reducir los costos implícitos, presentes en cada acuerdo de integración.

VI. LA ESTRATEGIA MULTIPOLAR

Objetivos

Sólo una vez cumplidos los requisitos de consenso y consistencia, y habiéndose conformado una política de Estado, la estrategia comercial será capaz de cumplir sus cuatro objetivos básicos para la región:

- *Incrementar* las ventas externas hasta un nivel más adecuado a las necesidades de financiamiento externo.
- *Diversificar* las exportaciones hacia productos de mayor valor agregado, en busca de cambiar un modelo tradicionalmente basado en la comercialización de bienes primarios o extractivos.
- *Desconcentrar* las ventas hacia diferentes destinos, a fin de diversificar el riesgo asociado a una región en particular.
- *Derramar* los beneficios de las exportaciones sobre todo el espectro productivo -mediante la construcción de cadenas de valor- y sobre el nivel de vida en general.

El cumplimiento de estos objetivos resulta fundamental para que el salto exportador se traduzca en nuevos puestos de trabajo, lo que redundará en mejores salarios en el mediano plazo. Es ocioso aclarar que un modelo exportador moderno no se opone a un mercado interno dinámico. Por el contrario, el *desarrollo simultáneo de los mercados interno y externo* resulta crucial para convalidar y generar consenso respecto del nuevo modelo exportador.

Herramientas

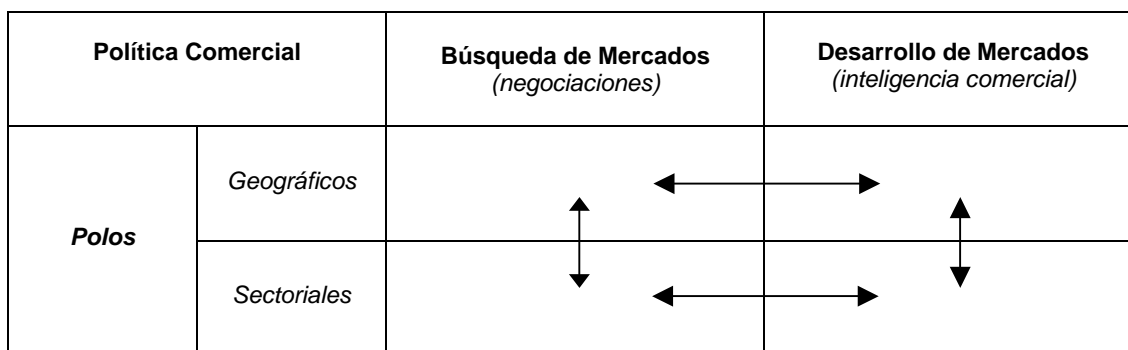
Focalizada en los objetivos trazados y en la metodología antes descrita, la política comercial debe articular sus dos brazos de acción fundamentales:

- la *búsqueda de mercados*, a través de la negociación comercial; y
- el *desarrollo de mercados -o inteligencia comercial-*, a fin de detectar las oportunidades que existen en el mercado internacional para los productos nacionales.

Aunque ambas acciones se encuentran intrínsecamente relacionadas, cada una de ellas dispone de instrumentos específicos. Resulta clarificador analizar los ejes de la política comercial como una matriz que fusiona sus distintos componentes y manifiesta las relaciones entre todos ellos. El Gráfico 13 detalla las acciones, los instrumentos y sus ámbitos de aplicación.

Claro está, la política comercial será eficaz si y sólo si ambos brazos están articulados: cada mercado que abre la negociación, debe ser ocupado efectivamente con productos nacionales. La ganancia neta del bienestar agregado surge de la especialización de cada país en los productos donde es más eficiente, lo que implica que el valor de lo que se está cediendo en el mercado interno es menor que lo que se va a obtener en el mercado foráneo.

GRÁFICO 13
MARCO ANALITICO GLOBAL DE LA NUEVA POLITICA COMERCIAL



En ese caso, los riesgos de una política desarticulada son claros: la lógica de la negociación supone concesiones recíprocas, por lo que si los mercados abiertos no son aprovechados por el sector privado, el resultado neto de la negociación será negativo: se estaría cediendo el mercado interno a cambio de nada. En consecuencia, es imprescindible generar un fluido canal de comunicación de doble vía, orgánico y sistemático, entre los funcionarios públicos, el sector privado y la comunidad académica: sirve para dotar a los negociadores de las necesidades ciertas de las empresas y de conocimientos teóricos de frontera a la hora de diseñar la política comercial, y para informar al sector privado de las oportunidades que alumbró la negociación.

Búsqueda de mercados: Regionalismo y multilateralismo

Una estrategia comercial ofensiva implica abrir mercados en todos los escenarios posibles, tanto en los ámbitos bilaterales, como en los regionales y multilaterales.

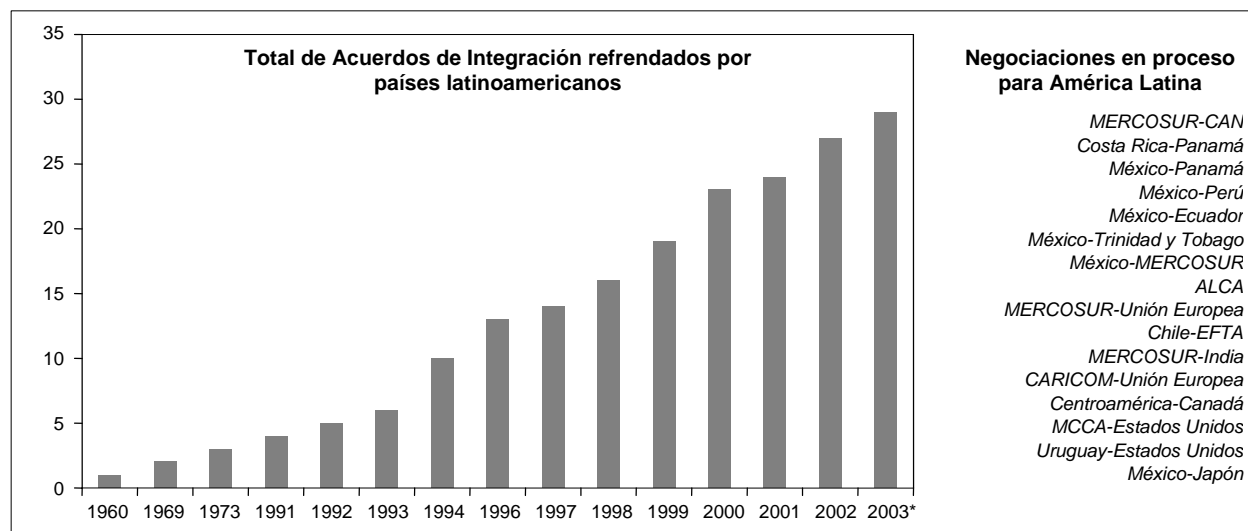
Al respecto, la estrategia desplegada por países como México y Chile es un paradigma regional: no existen opciones excluyentes, sino complementarias. ¿MERCOSUR o ALCA?, ¿Unión Europea o Estados Unidos?, son falsos dilemas. En pocos ámbitos de la política económica los conceptos de "sinergia" y "retroalimentación" adquieren tanta significación como en las negociaciones comerciales tendientes a alcanzar acuerdos paralelos de integración, ya que avanzar en un frente favorece el avance en los demás, potenciando el resultado final. Por ejemplo, los avances en las negociaciones del ALCA posiblemente sean tomados en cuenta por la Unión Europea para imprimir mayor impulso a sus propios acuerdos con países o bloques del hemisferio, y viceversa.

Tampoco es cierto que los acuerdos subregionales existentes -MERCOSUR, Comunidad Andina, Mercado Común Centroamericano- corran necesariamente el riesgo de verse licuados por las nuevas iniciativas de regionalismo, ya que pueden encontrar en esta dinámica la oportunidad de consolidarse como plataformas para una mejor negociación. En ese sentido, construir nuevas alianzas comerciales intrarregionales -como los acuerdos MERCOSUR-Comunidad Andina, MERCOSUR-México- permitirá elevar el poder de negociación de nuestros países y aprovechar mejor las oportunidades comerciales en Europa, Estados Unidos, China o el Sudeste Asiático.

Latinoamérica ha participado activamente de la corriente "regionalista" de los últimos años. Los países de la región ya han refrendado casi 30 acuerdos de integración comercial, y esa tendencia

promete acentuarse -existen otros 18 acuerdos en marcha- ante las dificultades de avance en la esfera multilateral.

GRÁFICO 14
PROCESOS DE INTEGRACION EN AMERICA LATINA



Nota: * Hasta junio de 2003.

Fuente: BID y actualización propia.

Asimismo, combinar la participación en rondas multilaterales con negociaciones regionales, lejos de resultar incompatible, es absolutamente posible y necesario. Mientras que el mundo no promueva el libre comercio pleno, los acuerdos regionales continuarán siendo la "vanguardia" de los procesos de apertura.

No obstante, es preciso partir de una apreciación realista de la posición que América Latina ocupa en el mundo, asumir que los mencionados procesos de negociación avanzarán y culminarán con o sin la participación individual de cada país latinoamericano y que es poco lo que puede hacerse en forma aislada por disminuir o acelerar el ritmo de avance, determinado en general por una dinámica propia de cada proceso. Frente a esta realidad, la mejor opción consiste en participar en el proceso y obtener los mejores réditos posibles de la negociación.

Asimismo, a pesar de las dificultades de avance que encontró en los últimos tiempos, la esfera multilateral no debe ser subestimada, ya que representa el ámbito natural para revertir la ausencia de equidad en las reglas comerciales vigentes, que hoy son discriminatorias para los países en desarrollo. Tras la experiencia de la Ronda Uruguay, que consolidó dicha inequidad, será necesario que los países latinoamericanos asuman un rol activo preponderante en la nueva Ronda de Doha.

Sin embargo, y aunque sí debe ocupar un lugar central, sería un error presentarnos en ese ámbito para discutir únicamente la cuestión agrícola. En primer lugar, porque nuestros países necesitan ganar mercados en todos los sectores, tanto en el agropecuario como en el industrial y en el de servicios. En segundo lugar, porque jugadores de peso dentro del escenario mundial deben ser

capaces de discutir todos los temas. En otras palabras, presentar ofertas en todos los sectores, a fin de contar con mayores elementos en la negociación global.

Además, en el campo comercial multilateral, y a diferencia de lo que ocurre en el frente financiero, los países latinoamericanos ostentan el rol de acreedores internacionales, dado el nivel arancelario medio-bajo que rige en estos países frente a picos arancelarios altísimos (60% en agricultura), uso intensivo de barreras no arancelarias y de subsidios distorsivos que aplican los países desarrollados.

En este marco, Latinoamérica necesita aplicar una estrategia firme para lograr un acuerdo simétrico; deben coordinar sus estrategias con las de otros países con los que comparten intereses comunes.¹⁰

No obstante, también es preciso prepararse para un eventual fracaso de la Ronda de Doha (escenario que no es probable pero tampoco imposible). Frente a este cuadro, los otros canales de la estrategia multipolar de negociación -el regional y el bilateral- cobran mayor relevancia como el camino necesario para la concreción de un modelo exportador.

- Polos sectoriales -

La multipolaridad se refiere tanto a lo geográfico como a lo sectorial: la diversificación de exportaciones por productos es al menos tan importante como la desconcentración por destinos, y encuentra sus fundamentos en la teoría de la diversificación del riesgo.

Las ventas externas serán más estables en la medida que no estén concentradas en algún mercado y en algún producto en particular (ya que de lo contrario su suerte estaría atada a lo que ocurriera en un país o en el precio de ese producto).

Por lo tanto, la negociación por sectores adquiere una dimensión tan significativa como la categorización geográfica. De allí la conveniencia de utilizar la metodología de análisis sectorial descripta en la sección anterior -o alguna alternativa-, a fin de tener una perspectiva de competitividad sectorial que evite llegar "a ciegas" a la negociación. Dado que los recursos y las concesiones que pueden surgir suelen ser limitados, resulta conveniente elaborar un mapa sectorial -lo más desagregado posible- de las ventajas respecto de cada uno de los polos, así como de las desventajas respecto del potencial socio.

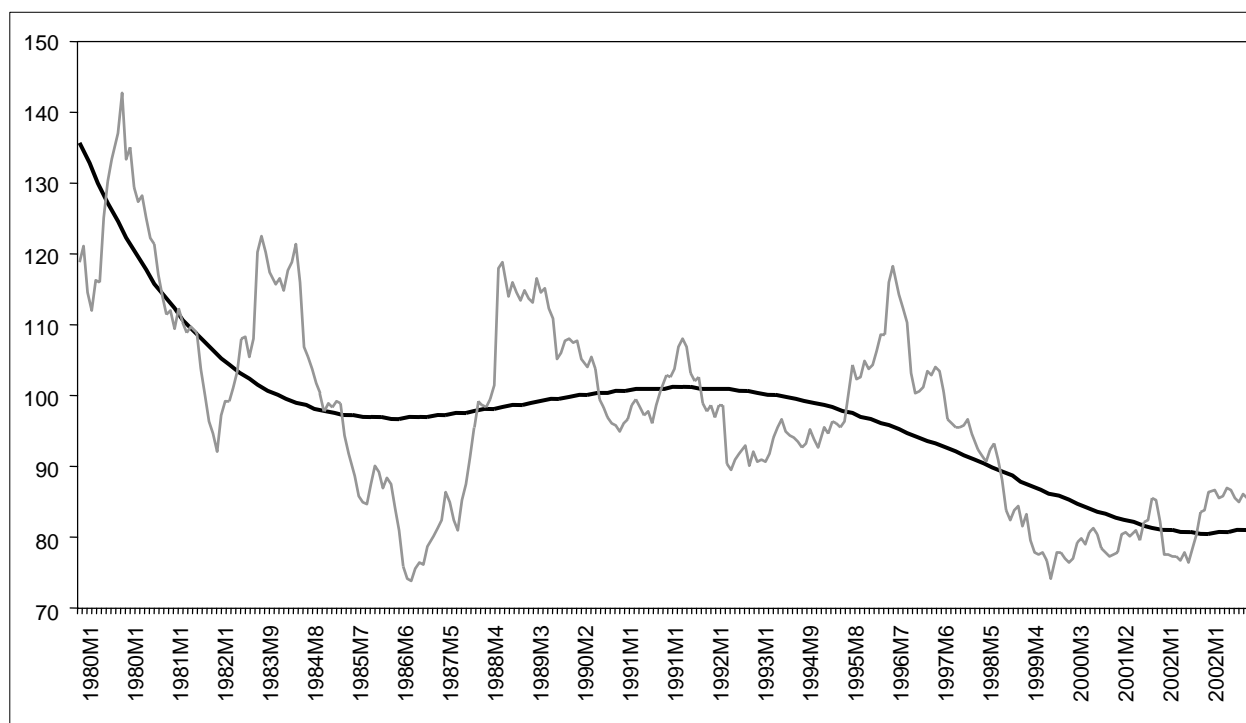
Está claro que la negociación no debe plantearse en términos mono-sectoriales. Además de la cuestión agrícola, nuestros países también necesitan mayor acceso en materia de servicios y bienes industriales. La diferenciación de la oferta en exportaciones por producto evita que las variaciones en los precios internacionales generen fuertes alteraciones en los términos de intercambio, reduciendo de ese modo el impacto de los *shocks* externos sobre las economías locales.

¹⁰ Al respecto, la reciente constitución del G-22, que incluye países líderes como China, India, Sudáfrica, Brasil y Argentina, de activa participación en la Cumbre de Cancún, constituye un ejemplo válido de cómo se potencia nuestra capacidad negociadora cuando somos capaces de identificar socios internacionales con quienes compartimos intereses en la negociación multilateral.

En la actualidad, las ventas latinoamericanas están compuestas por una alta proporción de bienes con baja diferenciación *-commodities-* y precio estándar internacional, hecho que mantiene sujetos los ingresos por exportaciones a la oscilación de los mercados internacionales. Como es sabido, los precios de esta clase de bienes -al igual que su demanda- experimentan una alta volatilidad atribuida principalmente a razones aleatorias (como el clima) o a razones externas (como el nivel de demanda mundial). Pero, además, las distorsiones existentes en el mercado internacional de productos primarios provocan que su volatilidad afecte más severamente a los productores eficientes de los países emergentes que a sus pares en los países desarrollados, quienes están protegidos por mecanismos de ayuda y de sostén de precios.

GRÁFICO 15
COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS EN *COMMODITIES*

Precios internacionales de cereales, aceites vegetales, carne, productos de mar, azúcar, bananas y naranjas



Fuente: CEI sobre la base de datos FMI.

En consecuencia, la diversificación sectorial hacia exportaciones con mayor valor agregado no sólo incrementa el valor de las ventas, sino que también constituye una herramienta fundamental para reducir la volatilidad de los ingresos por exportaciones (los precios de las manufacturas son menos volátiles que los de las materias primas).

Desarrollo de mercados

El desarrollo de mercados actúa como "reaseguro" del éxito de la política comercial: procura que los productos nacionales "ocupen efectivamente" los mercados abiertos con la negociación. La

experiencia de los países que han mostrado un despegue exportador muestra una muy estrecha vinculación entre las negociaciones y el desarrollo de mercados, de modo que el sector privado saque provecho de las preferencias que se obtienen.

Al igual que la búsqueda de mercados, las acciones de *inteligencia comercial* suponen líneas de acción en dos ámbitos diferenciados: el geográfico y el sectorial. En el primero, la promoción comercial debe dirigirse a países calificados como "destinos prioritarios" para los productos locales, elegidos a través de los modelos de impacto e indicadores de comercio descriptos en la sección anterior. De la misma manera, la promoción debe enfocarse hacia aquellas actividades que muestren mayor potencial, aunque ello no implica crear ganadores artificiales (*picking winners*) ni sustituir al mercado en su tarea de "descubrir" los sectores competitivos, sino de herramientas de inteligencia comercial ofrecidas horizontalmente a todo el espectro productivo seleccionadas en base a indicadores objetivos (ventajas comparativas, complementariedad en el comercio).

Claro está, los sectores con mayor valor agregado, intensidad tecnológica y encadenamientos horizontales y verticales hacia otras actividades ocupan un lugar central a la hora de diseñar la estrategia de desarrollo comercial. Asimismo, ampliar el número de empresas exportadoras constituye un objetivo en sí mismo, para que las ventas externas no terminen concentradas en pocas manos y para facilitar el derrame de los beneficios de la exportación a toda la sociedad.

Que cada una de las naciones latinoamericanas logre presencia sistemática en los mercados externos, que su oferta exportable se diferencie y gane mercados sobre la base de su valor agregado, y que dichos objetivos sean alcanzados por una importante cantidad de empresas, exigen no sólo una activa y exitosa gestión de apertura de mercados, sino también un salto cualitativo en la gestión de las agencias de promoción de exportaciones.

- Una agencia única para el desarrollo de mercados -

El primer paso hacia la consolidación de una política de desarrollo de mercados organizada en un sistema ágil, abierto y dinámico consiste en diseñar y aplicar un nuevo modelo de gestión que concentre las funciones en un área única de promoción de exportaciones y desarrollo de mercados para que se coordinen desde allí todas las acciones. La dispersión de esfuerzos no genera más que ineficacia y despilfarro de los recursos financieros y humanos.

El rol básico de esta agencia es "casar" la oferta exportable del país con la demanda mundial, detectando las oportunidades comerciales que surgen en el mundo para los productos locales, vinculando a los exportadores domésticos con los importadores extranjeros.

La única manera de cumplir exitosamente con estos objetivos consiste en mantener una comunicación directa y fluida con las empresas, la medición sistemática de los resultados de las políticas aplicadas, la administración por objetivos y el planeamiento estratégico como metodología para tomar decisiones.

La tarea central de la agencia es "*democratizar*" la información del mercado internacional, y difundirla a los oferentes locales. Proveer a las empresas de información comercial calificada y focalizada en mercados estratégicamente seleccionados: la demanda potencial y real, la adaptación

de la oferta actual o futura a esos requerimientos, las condiciones de ingreso a mercados, el acceso a oportunidades comerciales, las pautas culturales del mercado de destino -el idioma, las costumbres en materia contractual, la preferencia por negociar en moneda local-, el marco regulatorio o legal, la ingeniería financiera -incluyendo desde las condiciones de pago hasta los costos de despacho-, el transporte, la distribución, entre otras.

Por supuesto que esa tarea no implica desconocer su responsabilidad básica de acompañar a las empresas al mundo, enfocando su acción hacia las convocatorias más calificadas como ferias, exposiciones y eventos internacionales. El punto clave aquí es, dados los recursos escasos, conocer antes dónde es importante estar, en qué condiciones y quiénes deben participar. Efectuar análisis previos del mercado de impacto de cada evento, dar a las empresas invitadas la información al respecto, organizar su presencia bajo el "paraguas" nacional y acompañar la presentación con acciones de *marketing* que posicionen a la oferta exportable. Ello también incluye la confección de agendas de negocios para empresas o grupos de empresas que vayan a contactar clientes en el exterior, o bien de misiones inversas: visitas de importadores extranjeros a nuestros países para conocer la oferta local.

RECUADRO VI.1
EL PROGRAMA DE DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR

Con la finalidad de facilitar la interacción con las empresas, en la Argentina se montó el Programa de Desarrollo del Comercio Exterior. Se trata de un esquema de trabajo que reconoce antecedentes en el servicio exterior británico y en el Partenariat francés, y que tiene por objeto aprovechar las sinergias entre los sectores público y privado, a través de la complementación de acciones entre la Cancillería y los principales exportadores.

El mecanismo de cooperación consiste -entre otras cosas- en involucrar funcionarios públicos en los departamentos de exportación de las empresas. Así, miembros del Servicio Exterior se desempeñan como "enlaces" empresariales con la firma exportadora, intensificando el diálogo directo entre los sectores público y privado. Asimismo, el programa fomenta el *apadrinamiento* exportador de estas empresas a sus clientes y proveedores PyMEs, facilitando a éstas sus canales de comercialización, *know-how*, información y economías de escala -y en algunos casos, también financiamiento- para acceder a los mercados externos. Se trata de un juego cooperativo aplicando un modelo de gestión sintetizado en la fórmula *win-win*, cuya mejor traducción al español es "juntas ganan las dos": las PyMEs ven ampliados sus mercados, y las grandes empresas cuentan con proveedores y clientes más estables y mayor fidelización de sus marcas.

VII. CONCLUSIONES

Una nueva política comercial puede ayudar a la región a encontrar *su lugar en el mundo* del siglo XXI. Si nuestros países logran cumplir los cuatro objetivos básicos de la estrategia comercial: incrementar sustancialmente el volumen exportador, diversificar los destinos de sus embarques, desconcentrar las ventas hacia productos con mayor valor agregado y derramar el negocio exportador sobre todo el espectro productivo; sumado -claro está- a la adopción de políticas macroeconómicas consistentes en lo monetario y en lo fiscal, en algunos años el modelo de *stop and go* con crisis cíclicas podrá ser confinado a los manuales de historia económica.

Las últimas crisis regionales no hicieron más que mostrar -*por las malas*- una obviedad: la capacidad de endeudamiento tiene un límite. Ahora tenemos que obtener recursos genuinos a partir de la venta de nuestros productos. La experiencia de muchos países en desarrollo, en particular de Chile y México, verdaderos referentes para la región en materia comercial, demuestra que el desafío es posible.

Consenso y consistencia. Sobre estos pilares debe edificarse la nueva estrategia comercial. Los esfuerzos concurrentes de los negociadores públicos, las fuerzas productivas, la comunidad académica, el arco político y la sociedad civil son imprescindibles para transformar dicha estrategia en una política de Estado.

Una política *multipolar* tanto en lo geográfico como en lo sectorial, que articule sus dos brazos de acción: la búsqueda y el desarrollo de mercados. Sin falsas antinomias, que la negociación priorice la apertura de mercados complementada por un plan de desarrollo que "*ocupe*" efectivamente esos mercados, bajo un modelo de gestión basado en el consenso y el cumplimiento de objetivos.

La multipolaridad alude en este caso a un concepto de inclusión que prevalece sobre el de selección: aprovechar las sinergias de la simultaneidad, participando activamente tanto en la negociación multilateral de la Organización Mundial de Comercio (OMC), como en las negociaciones regionales para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), o con la Unión Europea, y en toda otra negociación bilateral o birregional que se plantee con países intra o extracontinentales.

Bajo el *paraguas multipolar*, la integración latinoamericana ocupa un lugar central. El avance de los acuerdos MERCOSUR-Comunidad Andina, MERCOSUR-México, entre otros, no sólo aportarán las clásicas ventajas de eficiencia que provee la integración, sino también un bloque monolítico y homogéneo frente al muchas veces inhóspito escenario internacional de negociaciones (tanto comerciales como financieras).

Claro está, esa participación no implica un ejercicio dogmático que acepte cualquier modalidad de negociación. El resultado de cada acuerdo depende crucialmente de que nuestros intereses estén representados cabalmente en la mesa de negociaciones. Y ello exige analizar ex-ante cuáles pueden ser los costos y cuáles los beneficios en cada proceso de integración, de modo de minimizar las amenazas -que siempre existen- y potenciar las oportunidades que ofrecen a nuestros países los nuevos canales de comercio.

En cuanto al desarrollo de mercados, es preciso encarar acciones concretas tendientes a posicionar nuestros productos en el mundo, en particular en aquellos mercados que fueron abiertos a través

del canal negociador. Una política desarticulada entre la negociación y el desarrollo de mercados puede convertirse en el peor de los mundos para nuestros países, ya que "negociar" implica siempre ceder algo a cambio, y el costo será gratuito si no estamos en condiciones de "ocupar" efectivamente con productos los nuevos mercados.

En tal sentido, adquiere una importancia fundamental la detección de sectores con potencialidad exportadora no manifiesta, que contribuirá no sólo a cumplir con el objetivo de incrementar nuestras exportaciones sino también a diversificarlas hacia bienes con mayor valor agregado, multiplicando de este modo el número de exportadores y maximizando los efectos de derrame sobre el resto de las economías latinoamericanas.

Esta visión fue aplicada en el diseño de la actual política comercial argentina. Se basa en un análisis profesional de nuestras ventajas competitivas dinámicas, lo que permite desarrollar un enfoque guiado por cuatro principios rectores. En todas las negociaciones se utiliza el concepto de reciprocidad: nada se da si no existe un valor equivalente a cambio. Asimismo, la Argentina se presenta como una Nación que trabaja en el ámbito de la agricultura, la industria, los servicios, las inversiones y las compras de gobierno. Así, la nueva política comercial es pluritemática, y nos presenta, frente al mundo, como un país con intereses múltiples. En tercer lugar, la política comercial es consistente: por primera vez los negociadores argentinos tenemos un sólido respaldo técnico profesional, basado en estudios teóricos que miden el impacto de cada negociación sobre los sectores productivos. Finalmente, es transparente, ya que mediante un amplio sistema de difusión, todas las ofertas arancelarias son conocidas por el sector privado antes de ser presentadas a nuestros interlocutores internacionales.

En suma, una política comercial multipolar, ofensiva y permanente, puede coadyuvar a la conformación del nuevo paradigma de desarrollo sustentable que necesita América Latina.

ANEXO A

ECUACIONES DEL MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTADO

Un MEGC tiene dos tipos de ecuaciones: de comportamiento, que se derivan de la optimización microeconómica, y de balance, que son las condiciones de equilibrio. Para cada uno de los países, la demanda final se modela mediante un agente representativo, que recibe todo el ingreso generado en cada país (compuesto por la remuneración a los factores primarios de producción -tierra, trabajo calificado, trabajo no calificado, capital y recursos naturales- y la recaudación de impuestos), y que determina el gasto en cada uno de los bienes de manera tal de maximizar el bienestar agregado. Los niveles de inversión y gasto público se suponen fijos aunque no así su composición. En la producción se emplean insumos intermedios y factores primarios de producción. Para que sea posible solucionar el modelo es necesario especificar formas funcionales para las funciones de producción y utilidad. En lo que sigue se hace una presentación de las ecuaciones del modelo más simple de equilibrio general computado empleado para analizar cambios en la política comercial.

Producción

Cada sector productivo produce dos variedades distintas del mismo bien: una para el mercado doméstico y otra para exportar. Esta posibilidad se modela empleando una función de transformación de tipo CET (Elasticidad de Transformación Constante). Matemáticamente,

$$Y_{ir} = \left[\alpha_{ir}^Y D_{ir}^{\frac{\eta+1}{\eta}} + \beta_{ir}^Y X_{ir}^{\frac{\eta+1}{\eta}} \right]^{\frac{\eta}{\eta+1}}$$

donde Y_{ir} es el producto del sector i en el país r , D_{ir} es la cantidad vendida en el mercado doméstico y X_{ir} es la cantidad exportada al resto del mundo. Los productores operan en mercados perfectamente competitivos.

Consumo intermedio

Los insumos que utilizan los sectores productivos incluyen factores primarios de producción e insumos intermedios. La demanda de cada uno de los insumos intermedios es una proporción fija del producto de cada sector. La demanda total del insumo intermedio i en el país r es,

$$ID_{ir} = \sum_j Y_{jr} a_{ijr}$$

donde ID_{ir} es la demanda de insumo intermedio i en el país r y a_{ijr} es la cantidad de insumo i que se utiliza para producir una unidad de j en el país r . Los coeficientes a_{ijr} se suponen constantes.

Utilizando el supuesto de Armington (1969) de diferenciación de productos según el país de origen, la demanda de cada insumo intermedio i se representa con un bien compuesto formado

por las variedades doméstica e importada del bien i. Se asume, entonces, que las variedades doméstica e importada de un mismo bien i son sustitutos imperfectos. El bien compuesto se modela con una función de tipo CES (Elasticidad de Sustitución Constante) de la siguiente manera:

$$ID_{ir} = \left(\alpha_{ir}^I DI_{ir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + \beta_{ir}^I MI_{ir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

donde DI_{ir} es la demanda intermedia del bien doméstico i y MI_{ir} es la demanda intermedia del bien importado i.

Valor agregado

Para "producir" valor agregado a partir de los factores primarios de producción se emplea una función de producción tipo CES. Los productores minimizan el costo unitario de producción tomando como dados los precios de los factores. Para obtener la demanda de factores productivos cada sector productivo resuelve el siguiente problema de optimización:

$$\min \sum_f p_{fr}^F (1 + t_{fir}^F) F D_{fir}$$

$$\text{s. a. } VA_{ir} = \sum_r \left(\alpha_{fir}^F F D_{fir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

donde VA_{ir} es el valor agregado en el sector i en el país r, FD_{fir} es la demanda de factor f para la producción de bien i en el país r. El subíndice f es tierra, trabajo calificado, trabajo no calificado, capital y recursos naturales.

Gasto público

El sector público demanda bienes que se agregan para formar el gasto público empleando una función de tipo Cobb-Douglas. Matemáticamente puede escribirse como:

$$G_r = \Gamma_r \prod_i (GD_{ir})^{\theta_{ir}^G}$$

donde G_r es el gasto total del sector público en el país r, GD_{ir} es la demanda del bien i del gobierno.

Al igual que en el caso de la demanda intermedia, la demanda de bienes del gobierno se modela con un agregado de bienes domésticos e importados:

$$GD_{ir} = \left(\alpha_{ir}^G DG_{ir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + \beta_{ir}^G MG_{ir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

donde DG_{ir} es la demanda del gobierno del país r de bienes domésticos y MG_{ir} es la demanda del gobierno del país r de bienes importados.

Se asume que el gasto público es exógeno por lo que en las simulaciones se mantiene constante en el nivel del equilibrio inicial. Cabe aclarar, sin embargo, que la composición del gasto público responde a cambios en los precios relativos.

Consumo privado

La inversión y el gasto público son exógenos mientras que la demanda privada se determina por la maximización de una función de utilidad de tipo CES que puede escribirse como:

$$U_r = \sum_i \left(\alpha_{ir}^C CD_{ir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

donde U_r es la utilidad que deriva el agente representativo del país r del consumo privado de bienes y CD_{ir} es el consumo privado de bien i en el país r. Este consumidor representativo maximiza su utilidad tomando como dados los precios de los bienes. Las siguientes son sus fuentes de ingreso:

$$\begin{aligned}
 M_r &= \sum_f p_{fr}^F F_{fr} && \text{ingreso factorial} \\
 &+ \sum_i t_{ir}^Y (p_{ir}^D D_{ir} + p_{ir}^X X_{ir}) && \text{impuestos indirectos} \\
 &+ \sum_i t_{ijr}^{ID} p_{ir}^{ID} Y_{jr} a_{ijr} && \text{impuestos sobre los insumos intermedios} \\
 &+ \sum_{fi} t_{fir}^F p_{fr}^F F_{fir} && \text{impuestos sobre los factores primarios} \\
 &+ \sum_i t_{ir}^G p_{ir}^{GD} GD_{ir} && \text{impuestos sobre el consumo público} \\
 &+ \sum_i t_{ir}^C p_{ir}^{CD} CD_{ir} && \text{impuestos sobre el consumo privado} \\
 &+ \sum_{is} t_{ir}^X p_{ir}^X M_{irs} && \text{impuestos a las exportaciones} \\
 &+ \sum_{is} t_{isr}^M (p_{is}^X M_{isr} (1 + t_{isr}^X) + p^T T_{isr}) && \text{aranceles a las importaciones} \\
 &- \sum_i p_{ir}^D I_{ir} && \text{inversión} \\
 &- \sum_i p_{ir}^G (1 + t_{ir}^G) GD_{ir} && \text{demanda del sector público} \\
 &- p_n^C B_r && \text{resultado de la cuenta corriente}
 \end{aligned}$$

donde M_r es el ingreso disponible para consumo privado, B_r es la transferencia neta desde el resto de los países que se asume constante en su valor del equilibrio inicial, t_{ir}^Y es la tasa del impuesto indirecto, t_{ijr}^{ID} es la tasa del impuesto sobre los insumos intermedios, t_{fir}^F es la tasa del impuesto sobre los factores primarios, t_{ir}^G es la tasa del impuesto sobre el consumo público, t_{ir}^C es la tasa del impuesto sobre el consumo privado, t_{ir}^X es la tasa del impuesto sobre las exportaciones, t_{ir}^M es la tasa del arancel sobre las importaciones y I_{ir} es la inversión en el país r.

También el consumo privado del bien i se modela como un bien compuesto que surge de combinar las variedades doméstica e importada en un bien compuesto empleando una función CES:

$$CD_{ir} = \left(\alpha_{ir}^C DC_{ir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + \beta_{ir}^C MC_{ir}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

donde DC_{ir} es el consumo privado del bien doméstico i y MC_{ir} es el consumo privado del bien importado i.

Comercio bilateral

Hay tres usos para las importaciones totales que realiza cada país: consumo intermedio (MI_{ir}), gasto público (MG_{ir}) y consumo privado (MC_{ir}). Se supone que la participación de las importaciones en el consumo total puede diferir entre estos tres tipos de demanda pero que estas importaciones tienen la misma composición regional. La composición regional de las importaciones totales se determina mediante una función tipo CES que se utiliza para combinar las importaciones desde los diferentes países de la siguiente manera:

$$MI_{ir} + MG_{ir} + MC_{ir} = \left(\sum_s \alpha_{irs}^M M_{irs}^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

donde M_{irs} son las importaciones de bien i que realiza el país r desde el país s.

Dos impuestos y un costo de transporte se aplican al comercio bilateral. Los costos de transporte son proporcionales al volumen de comercio:

$$T_{irs} = \tau_{irs} M_{irs}$$

donde T_{irs} es el costo total de transportar el bien i desde la región r hasta la región s y τ_{irs} es el costo unitario de transporte.

El sector de transporte es un sector productivo internacional que utiliza como insumos los servicios de transporte producidos en los diferentes países. La función de producción de este sector es de tipo Cobb-Douglas:

$$\sum_{irs} T_{irs} = \psi_T \prod_{ir} TD_{ir}^{\theta_T}$$

donde el lado izquierdo de la igualdad es el producto total del sector.

Los flujos bilaterales de comercio se determinan por la minimización de costos tomando como dados el precio FOB de las exportaciones desde el país r , p_{ir}^X , la tasa del impuesto a las exportaciones, t_{ir}^X , y la tasa del arancel a las importaciones, t_{ir}^M .

Condiciones de equilibrio

A continuación se presentan las condiciones de equilibrio en los distintos mercados del modelo y las ecuaciones de precio o de beneficios nulos.

Mercado doméstico

La producción para el mercado doméstico se iguala con la suma de las demandas intermedia, pública y privada de bienes domésticos y la inversión:

$$D_{ir} = DI_{ir} + DG_{ir} + DC_{ir}$$

donde, como se vio más arriba, DI_{ir} es el consumo intermedio, DG_{ir} es el consumo público y DC_{ir} es el consumo privado.

Importaciones

Las importaciones totales de un país son un agregado Armington de las importaciones de ese país desde el resto de los países. La demanda total de importaciones es la suma de las importaciones para uso intermedio, público y privado:

$$M_{ir} = MI_{ir} + MG_{ir} + MC_{ir}$$

donde, como se vio más arriba, MI_{ir} es el consumo intermedio, MG_{ir} es el consumo público y MC_{ir} es el consumo privado.

Exportaciones

La oferta mundial de exportaciones se iguala con la demanda mundial de importaciones:

$$X_{ir} = \sum_s M_{irs} + TD_{ir}$$

Bienes compuestos Armington

El modelo incluye condiciones de equilibrio entre la oferta y la demanda de los agregados de bienes domésticos e importados que se utilizan para consumo intermedio, público y privado. Estas condiciones han sido especificadas más arriba en las ecuaciones que definen ID_{ir} , GD_{ir} y CD_{ir} .

Factores primarios

La dotación (fija) de cada factor primario (trabajo calificado, trabajo no calificado, capital, tierra y recursos naturales) se iguala con la demanda de ese factor primario:

$$F_{fr} = \sum_{fi} FD_{fir}$$

donde F_{fr} es la oferta de factor f en el país r .

Beneficios nulos en la producción

Los productores operan en mercados perfectamente competitivos y utilizan tecnologías de rendimientos constantes a escala, por lo que en el equilibrio los beneficios son nulos. El ingreso total de cada sector productivo es igual a la suma del valor de las ventas en el mercado doméstico y las exportaciones. Los costos de producción incluyen pagos por utilización de factores primarios (que pagan un impuesto con tasa t_{fir}^F) e insumos intermedios (que pagan un impuesto con tasa t_{jir}^{ID}). Matemáticamente la condición de beneficios nulos puede escribirse como:

$$(p_{ir}^D a_{ir}^D + p_{ir}^X a_{ir}^X)(1 - t_{ir}^Y) = \sum_f a_{fir}^F p_{fr}^F (1 + t_{fir}^F) + \sum_j a_{jir} p_{jr}^{ID} (1 + t_{jir}^{ID})$$

Precio de las importaciones

La condición de cero beneficios también se aplica a las actividades de comercio. En equilibrio, el precio doméstico CIF de las importaciones se iguala al precio FOB de las importaciones, bruto del impuesto a la exportación, el margen de transporte y el arancel:

$$p_{ir}^M = \sum_s a_{irs}^M [p_{is}^X (1 + t_{isr}^X) + \tau_{irs} p^T] (1 + t_{isr}^M)$$

Precio de los agregados Armington

Los precios de los agregados entre bienes domésticos e importados pueden expresarse con las siguientes condiciones de equilibrio:

$$p_{ir}^I = c(p_{ir}^D, p_{ir}^M, \alpha_{ir}^I, \beta_{ir}^I)$$

$$p_{ir}^G = c(p_{ir}^D, p_{ir}^M, \alpha_{ir}^G, \beta_{ir}^G)$$

$$p_{ir}^C = c(p_{ir}^D, p_{ir}^M, \alpha_{ir}^C, \beta_{ir}^C)$$

donde,

$$c(p_{ir}^D, p_{ir}^M, \alpha, \beta) \equiv \min p^D D + p^M M \text{ s. a. } (\alpha D^\rho + \beta M^\rho)^{\frac{1}{\rho}} = 1$$

es la función de costo unitario definida por el agregado de bienes domésticos e importados con elasticidad de sustitución constante.

ANEXO B

ECUACIONES DE MODELO DE EQUILIBRIO PARCIAL

En lo que sigue se describe un modelo de equilibrio parcial con estructura de preferencias tipo Armington,¹¹ construido para analizar el mercado de un determinado bien desde el punto de vista de un país importador.¹² Los consumidores de este país consideran que las importaciones desde cada uno de los demás países incluidos en el modelo son un sustituto imperfecto del bien producido domésticamente.¹³ La oferta de cada uno de los países se modela con funciones con elasticidad de oferta constante. Se asume que hay equilibrio tanto en el mercado del bien doméstico como en los mercados de importaciones.

Aquí se presentan las ecuaciones de un modelo de equilibrio parcial que sigue de cerca la formulación de Francois y Reinert [1997]. La primera ecuación muestra el agregado Armington de la variedad doméstica y de las variedades importadas del mismo bien. De las condiciones de primer orden del problema del consumidor se obtienen la demanda de bienes domésticos (1) y las demandas de bienes importados (2). La ecuación (3) es la función de oferta del bien doméstico. La ecuación (4) es la función de oferta del bien importado desde el país i . La ecuación (5) es la función de demanda del bien compuesto Armington. Las ecuaciones (6) y (7) son las condiciones de equilibrio en el mercado de bien doméstico y de importaciones desde el país i , respectivamente. La ecuación (8) es la condición de beneficios nulos en la "producción" del bien compuesto Armington.

$$Q = \left(\alpha_D D^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + \sum_i \alpha_{M_i} M_i^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}$$

$$D^d = \frac{\alpha_D^\sigma Q}{P_D^\sigma \left(\alpha_D^\sigma P_D^{1-\sigma} + \sum_i \alpha_{M_i}^\sigma P_{M_i}^{1-\sigma} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}} \quad (1)$$

$$M_i^d = \frac{\alpha_{M_i}^\sigma Q}{P_{M_i}^\sigma \left(\alpha_{M_i}^\sigma P_{M_i}^{1-\sigma} + \sum_i \alpha_{M_i}^\sigma P_{M_i}^{1-\sigma} \right)^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}} \quad (2)$$

$$D^s = K_D P_D^{\varepsilon_D} \quad (3)$$

$$M_i^s = K_{M_i} \left(\frac{P_{M_i}}{1 + \tau_{M_i}} \right)^{\varepsilon_{M_i}} \quad (4)$$

$$Q = K_Q P_Q^{-\eta} \quad (5)$$

¹¹ Modelos similares al que aquí se describe han sido empleados por Hufbauer y Elliot [1994].

¹² A modo de ejemplo podría tratarse de una subpartida del Sistema Armonizado.

¹³ Las preferencias del país importador se modelan con una función de tipo CES.

$$D^s = D^d \quad (6)$$

$$M_i^s = M_i^d \quad (7)$$

$$P_Q Q = P_D D^d + \sum_i P_{Mi} M_i^d \quad (8)$$

Las ocho variables endógenas del modelo son las siguientes: (1) Q ; (2) D^d ; (3) M_i^d ; (4) D^s ; (5) M_i^s ; (6) P_D ; (7) P_{Mi} ; y (8) P_Q . El precio internacional del bien importado desde el país i se define como $P_i^* = 1/(1 + \tau_{Mi})$. El precio doméstico de todos los bienes se asume igual a la unidad en el equilibrio inicial que se emplea para calibrar el modelo.

BIBLIOGRAFIA

- ARMINGTON, P. S. "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production", *International Monetary Fund Staff Papers* 16, pp. 159-178. 1969.
- BALASSA, B. "Trade liberalization and "revealed" comparative advantages", *Manchester School of Economics and Social Studies* 33 (2), pp. 99-123. 1965.
- BROCKMEIER, M. "A Graphical Exposition of the GTAP Model". GTAP Technical Paper 8. 2001.
- CALVO, G. Y VEGH, C. "Exchange-Rate Based Stabilization under Imperfect Credibility, in *Open Economy Macroeconomics*", I.E.A. Conference. McMillan. 1993.
- CENTRO DE ECONOMÍA INTERNACIONAL - CEI. "Alternativas de Integración para la Argentina: Un Análisis de Equilibrio General", *Estudios del CEI* 1. Centro de Economía Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. 2002.
- DIAO, X. Y A. SOMWARU. "An Inquiry on General Equilibrium Effects of MERCOSUR - An Intertemporal World Model", *Journal of Policy Modeling*, 22(5), pp. 557-588. 2000.
- DIMARANAN, B. V. Y R. A. MCDUGALL (EDS.). *Global Trade, Assistance, and Production: The GTAP 5 Data Base*. Center for Global Trade Analysis, Purdue University. 2002.
- FRANCOIS, J. F.; B. MCDONALD Y H. NORDSTRÖM. *A User's Guide to Uruguay Round Assessments*. 1996.
- FRANCOIS, J. F. Y REINERT, K. A. (EDS.). *Applied Methods for Trade Policy Analysis: A Handbook*. Cambridge: Cambridge University Press. 1997.
- FRANCOIS, J. F. Y C. R. SHIELLS (EDS.). *Modeling Trade Policy: Applied General Equilibrium Assessments of North American Free Trade*. New York: Cambridge University Press. 1994.
- FUCHS, M. Y KOSACOFF, B. "Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina: Las tendencias al incremento del comercio intrasectorial 1974-1990", Documento de Trabajo de la CEPAL N° 47. Buenos Aires. 1992.
- GRUBEL, H. Y LLOYD, P. "The empirical measurement of intra-industry trade", *Economic Record* 47, pp. 494-517. 1971.
- HARRISON, G. W.; T. F. RUTHERFORD Y D. TARR. "Chile's Regional Arrangements and the Free Trade Agreement of the Americas: The Importance of Market Access", *The World Bank Working Papers*. 2001.

HARRISON, G. W.; T. F. RUTHERFORD; D. G. TARR Y A. GURGEL. "Regional, Multilateral and Unilateral Trade Policies of MERCOSUR for Growth and Poverty Reduction in Brazil", *Fifth Annual Conference on Global Economic Analysis*. 2002.

HERTEL, T. W. Y TSIGAS, M. E. "Structure of GTAP", in Thomas W. Hertel (ed.). *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press. 1997.

HUFBAUER, G. C. Y K. A. ELLIOT. *Measuring the Costs of Protection in the United States*. Institute for International Economics. Washington, D.C. 1994.

MIOTTI, L.; QUENAN C. Y WINOGRAD C. "Specialisation internationale et intégration régionale. L'Argentine et le Mercosur", (mimeo). Delta, París. 1998.

MONTEAGUDO, J. Y M. WATANUKI. "Regional Trade Agreements for MERCOSUR: The FTAA and the FTA with the European Union", *Conference on Impacts of Trade Liberalization Agreements on Latin America and the Caribbean*. 2001.

ROLAND-HOLST, D. Y D. VAN DER MENSBRUGGHE. "Regionalism Versus Globalization in the Americas: Empirical Evidence on Opportunities and Challenges", *Conference on Impacts of Trade Liberalization Agreements on Latin America and the Caribbean*. 2001.

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 Marzo, 2003.

Rueda de Negocios

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

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

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español). 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). 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). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06C. 2003.

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

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

Agricultural Exporters in a Protectionist World: Review and Policy Implications of Barriers Against Mercosur (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD WP-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 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.

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

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Estevadeordal and 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). 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 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 2003. (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