



2006-001

Nota sobre los Acuerdos de Integración

BRANDI, Juan Pedro

Título
Autores

Español

Idiomas

Mayo de 2006

Fecha de publicación

2006-001

Número de Documento de Trabajo

Los juicios y opiniones expresados en los documentos de trabajo de la Fundación PENT son exclusiva responsabilidad de los autores y no comprometen a la institución que los publica.

Nota sobre los Acuerdos de Integración

Juan Pedro Brandi*

jpbrandi@pentfundación.org

Fundación PENT

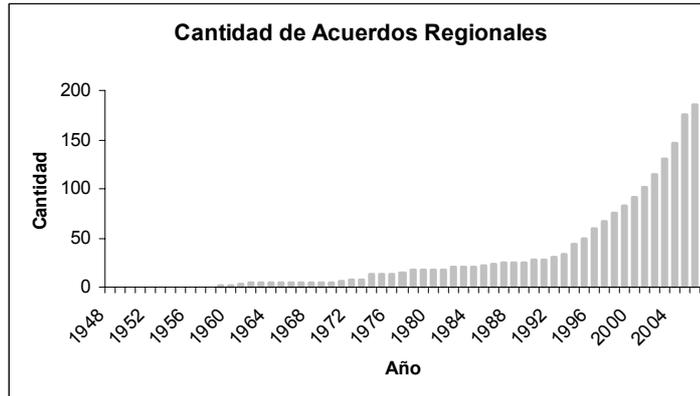
Índice

1. Consideraciones Preliminares.....	1
2. Motivaciones.....	1
<i>Competencia, Aprovechamientos de escala y eficiencia.....</i>	1
<i>Términos de intercambios y atracción de inversiones.....</i>	3
<i>Coordinación de Políticas.....</i>	3
3. Efectos de los Acuerdos de Integración.....	3
<i>¿Creación o desviación de comercio?.....</i>	4
<i>¿Divergencia o Convergencia de ingresos?.....</i>	5
<i>¿Fuerzas centrífugas o centrípetas?.....</i>	5
<i>Inversión Extranjera Directa ¿derrame tecnológico?.....</i>	6
4. Opciones de políticas.....	6
<i>¿Con quién?.....</i>	7
<i>Membresías múltiples.....</i>	8
<i>Política comercial externa ¿hasta donde?.....</i>	8
<i>¿Cuán profunda debe ser la integración?.....</i>	10
<i>¿Cuán abarcable debe ser la integración?.....</i>	11
5. Comentarios Finales.....	12
6. Bibliografía.....	13

* Este trabajo está basado en un documento preparado y presentado al Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI). El autor agradece la enorme contribución y los valiosos comentarios que recibió del Dr. Julio Berlinski. Las opiniones son personales.

1. Consideraciones Preliminares

Importantes recientes tendencias coyunturales han puesto de manifiesto la problemática de los Acuerdos de Integración (AI); a saber: el proceso *globalizador* basado en las nuevas tecnologías incentiva las políticas de integración como una forma de administrar la globalización; los contextos políticos más liberalizadores; la pérdida de vigencia de los modelos de desarrollo sustitutivo de importaciones en los países en desarrollo; el auge del “regionalismo abierto”, la postura de los EEUU sobre esta cuestión, las marchas y contramarchas del GATT-OMC, etc. Sólo basta observar el siguiente cuadro, para ver que en los últimos años los acuerdos de integración han crecido fuertemente.



Elaboración propia sobre la base de la OMC

Si bien los acuerdos no son un fenómeno nuevo, lejos de aminorar su paso, día a día se notifican ante la OMC más y más acuerdos entre determinados socios. En consecuencia, el sistema comercial mundial se encuentra inmerso en un transcurso que fomenta la vinculación más profunda a través de esquemas de integración, entendiéndose por éstos, todo esfuerzo que realiza el gobierno de un estado en pos de profundizar los lazos económicos con otro (u otros), a partir de políticas que fomentan la eliminación de barreras (arancelarias y de otro tipo), trabas comerciales y obstáculos al intercambio entre ellos.

A fin de abordar esta problemática, el trabajo se propone analizar las aristas principales de la integración vista desde una perspectiva de la teoría económica, ahondando en las motivaciones y los efectos reales esperados, para luego destacar la dimensión de la política económica del AI. Por tal motivo, el trabajo se desarrolla de la siguiente manera. En el apartado segundo, se despliega las principales ganancias potenciales que explican el por qué de la integración, es decir cuales serían las causales posibles que llevarían a un estado a integrarse con uno o varios países, vistas desde la óptica económica. Luego, en el apartado tercero, se expone los principales efectos que causa el AI, es decir se tratará de dilucidar el “qué sucede”. En el cuarto apartado, se propone una sección destinada a la política económica de la integración; para finalmente, finalizar en el apartado quinto con unos comentarios conclusivos.

2. Motivaciones

Competencia, Aprovechamientos de escala y eficiencia

Una primera motivación económica reside en la ganancia potencial lograda por la ampliación del mercado y la consiguiente creciente competencia doméstica. En particular, supongamos una fuerte concentración empresaria en un determinado mercado, o incluso que el mismo es monopolizado por una firma o *cartelizado* por un grupo de ellas. Así, el efecto positivo de la integración, implica la evaporación o el aminoramiento del poder

monopólico de las mencionadas firmas. En este caso, lograr un mercado ampliado implica una ganancia neta para el país en cuestión, ya que menos poder monopólico implica precios más bajos para los consumidores, y mayor oferta disponible; en otras palabras, disminuye la distorsión que genera la situación *monopólica o cartelizada*. Siguiendo esta misma línea, aún ante la ausencia del monopolio, el efecto de la integración fomentará una mayor presencia de empresas en el mercado, a pesar que algunas de ellas, quizás, ya no podrán seguir en él.

Una segunda motivación económica la podemos hallar en el aprovechamiento de la producción doméstica, cuando las firmas pueden fructificar mejor las ventajas de la escala dado el mercado ampliado. En particular, en una situación en donde nos encontremos con costos decrecientes a escala, la integración comercial permitiría aprovechar el mercado más amplio y una consiguiente disminución en los costos medios. Claro está, que este aprovechamiento eventualmente podría venir acompañado de una concentración en la industria (desaparición de firmas que no tienen la escala más eficiente) y por ende aflorar problemas de dominación de un grupo de firmas.

Sin embargo de la conjunción de los dos argumentos precedentemente enunciados, es posible sostener que la integración podría garantizar un mejor aprovechamiento de la escala de producción, manteniendo e incrementando la presión competitiva sobre la economía.

Ahora bien, dentro de la lógica *pro competitiva*, tenemos una motivación auxiliar. Una tercera ganancia se inscribe en la presión competitiva *per se*, esto es, la integración proporciona incentivos para mejorar la productividad de las firmas y para disminuir su ineficiencia X¹. Esta última entendida como la relación que existe entre la eficiencia y el vigor con la que se busca; en otras palabras, la integración podría amenazar la situación en la cual una empresa nacional no obtiene la máxima producción con una combinación de factores óptima; de nuevo, esto se logra por la presión de las firmas competidoras del país socio.

Una reflexión sobre estas tres ganancias potenciales (competencia, aprovechamiento de la escala e ineficiencia X) implicaría lo siguiente. En primer lugar, ¿Cual de estas tres sería la mayor y/o prevaleciente ganancia?, La respuesta variará según el tipo de acuerdo logrado y los socios involucrados. Segundo, a pesar de esto, es dable enfatizar que cuando el país que transita la integración fuese “chico” -tiene una ineficiente estructura productiva en muchos sectores económicos- mayor se esperaría que fuesen las ganancias. Finalmente, una tercera deliberación, que en rigor de verdad recorrerá gran parte de los artistas de este trabajo, es indagar en que caso y bajo que circunstancias un país que no opte por la integración, pudiese lograr los mismos beneficios por medio de una apertura unilateral no discriminatoria.

Detengamos por un momento este último desarrollo conceptual para inquirir un punto no menor, más bien de primera relevancia en el caso de la integración. La aseveración de que el acuerdo de integración puede potencialmente lograr los importantes beneficios antes expuestos, no implica que su logro sea automático. En otras palabras, la *integración es una condición necesaria pero no suficiente* para el fruto de aquellos. Esto es así, ya que dentro de los países que se integran pueden aflorar fuerzas que, amenazadas y amedrentadas por la competencia, busquen una estrategia para evitarla. Colusiones, acuerdos de caballeros, *lobbies* sobre los gobiernos participantes, etc. buscan evitar la competencia solicitando no sólo protección arancelaria sino también medidas no arancelarias (a saber: estándares de calidad, medidas fitosanitarias, etc.) Por lo tanto, a pesar de la voluntad por constituir una zona económica común, los mercados pueden quedar efectivamente segmentados y no consolidados en un espacio económico unificado.

¹ El trabajo seminal de Harvey Leibenstein sobre esta temática aborda la eficiencia X y la eficiencia asignativa.

En consecuencia, para enfrentar la inercia a la segmentación dentro del espacio que se intenta integrar, no alcanza con desmantelar la estructura arancelaria recíproca. Se necesita una integración más profunda, entendiendo por esta una extensión de los temas negociados e implementados, de forma tal que se incentive y constriña a competir a las empresas.

Términos de intercambios y atracción de inversiones

Vale la pena destacar dos ganancias potenciales más, una que se desprende de las anteriores y la otra, presente en casi todos los tratados o acuerdos relacionados a la integración: el efecto en los términos de intercambio y la radicación de inversiones.

Una ganancia eventual, que se desprende de la “mayor competencia”, es la que se obtiene en relación con los términos de intercambio. Esto es, si el proceso integrador tiene efecto, mejorando la competencia interna del bloque y por ende bajando los precios finales que asumen los consumidores, pues entonces deberá esperarse también verse reflejados en los precios de los bienes que son comprados fuera del bloque y que compiten con estos. Es más, se puede argumentar que la baja de los precios no sólo se da en los sectores que compiten realmente sino también con los sectores potenciales.

Otra ventaja del mercado ampliado consiste en mejorar el atractivo de las inversiones en general –mejor clima de negocios-, y de las foráneas en particular. Si las inversiones extranjeras se realizan en un mercado con un determinado tamaño, pues entonces, un mercado ampliado amplía las probabilidades de radicación de inversiones en terrenos de alguno de los países que forma el área integrada. Como veremos más adelante, uno de los más importantes efectos de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) puede encontrarse en el estímulo que acarrea a la producción local y los sectores relacionados por medio de la transferencia tecnológica y del aumento de productividad de las firmas relacionadas.

Coordinación de Políticas

Para finalizar, si bien la temática de la coordinación de políticas económicas sobrepasa el alcance de este trabajo, vale la pena recalcar una motivación económica que propicia la coordinación por medio de los acuerdos de integración: la provisión de bienes públicos regionales². Un acuerdo de integración puede ser utilizado para fijar una regla o forma de provisión de un bien público regional cualesquiera, evadiendo situaciones tipo *free rider*, o bien, evitando equilibrios del estilo *dilema del prisionero*. En pocas palabras, la volatilidad del tipo de cambio o las medidas para contener la aftosa, por sólo nombrar algunos ejemplos, pueden ser entendidos como problemas regionales donde se encuentre razonable combatirlos por medio de una política de integración que solucione la provisión colectiva³.

Hasta aquí hemos enunciados los principales argumentos (ganancias potenciales) que se esgrimen desde el prisma perspectivo de la disciplina económica especialmente relacionada con la integración. Ahora pasaremos a revisar, los principales efectos que genera la constitución de los bloques, lo que a la postre definen el éxito o fracaso.

3. Efectos de los Acuerdos de Integración

² Por bien público regional, se usa la acepción de las finanzas públicas. Esto es, todo bien que presenta no rivalidad en los beneficios y no exclusión de los que no pagan por el bien.

³ De hecho, muchos de los tópicos que veremos más adelante, pueden ser pensados como un problema de coordinación de políticas entre los países que se integran.

¿Creación o desviación de comercio?

Un punto central a la hora de evaluar los costos y los beneficios económicos de la integración, consiste en dimensionar el efecto del cambio en los precios relativos de los países miembros y el consiguiente flujo de comercio. El principal argumento se remonta al trabajo de J. Viner; la idea subyacente es ver como afecta la integración económica a un determinado mercado a través de dos efectos: la creación y la desviación de comercio. Supongamos que un país A importa bienes de un país B y un país C, luego se asocia con aquel (eliminado los aranceles entre ellos) Pues bien, ¿de dónde se importará? Pensemos en dos productores extranjeros localizados en B y en C, donde, supongamos que C es más eficiente que B (menores costos medios) Con un arancel uniforme para los dos productores, previamente se importará del país C, ya que el precio pagado por los consumidores es menor que si lo hiciesen del productor del país B. Dicha situación varía al asociarse el país A con B. En este caso, si el precio del país B es más bajo que el del país C arancelado, pues bien, se importara del país beneficiado por la preferencia. En pocas palabras, partimos de una situación en donde A importa bienes de C; luego del trato preferencial, suceden dos cosas relevantes, a saber: el país A importa más bienes que antes, y el país B desplazó al productor del país C. ¿Qué efecto tiene sobre la eficiencia⁴? El país A termina consumiendo más del bien en cuestión y sus productores produciendo menor cantidad, por ende hay un aumento del consumo importado –procedente del país B-: *la creación* como consecuencia del acceso de bienes ofertados por productores más eficientes –que los domésticos- y *la desviación* como consecuencia del desplazamiento del productor más eficiente del mundo C a costa del productor del país B⁵.

El punto es saber cual de los dos efectos gana. En general, podemos suponer que los beneficios serán mayores a medida que: la diferencia en los costos de los productores extranjeros sea menor (en el caso extremo en que tengan los mismos costos, no existirá desvío de comercio alguno), cuanto más elástica⁶ sea la demanda de importación en el equilibrio inicial, cuanto mayor sea el arancel inicial y cuanto menor sea el arancel respecto del resto de los productores luego del otorgamiento de las preferencias. En relación con la evidencia empírica, un estudio global del Banco Mundial demuestra, por medio de un modelo *gravitacional*, que no se puede sostener que el desvío de comercio sea realmente un problema significativo [Schiff et al, 2000] En el caso del MERCOSUR los estudios trataron de estimar los efectos sobre el comercio generados por el bloque, en algunos casos las estimaciones abonaron la importancia del desvío [Yeats, 1996], y la correlación positiva entre el desvío y mayor integración [Zhu, et al., 2004]; en otros, en cambio, no se revela un impacto tan meridiano del mismo [Winters et al., 1999] o bien se desdeña la relevancia del efecto negativo [Nagarajan, 1998]

Ahora bien, el análisis ha sido hartito simplificado, quizás los bienes no son fácilmente sustituibles y los costos de transportes cumplen un rol destacado, por ende, ante una menor sustitución, menor será el desvío potencial, y a medida que los costos de transportes tengan mayor incidencia, mayor será la probabilidad de que los bienes en cuestión no tenga sentido importarlo de los orígenes más “lejanos” (son los denominados bienes regionales; argumentación discutible sobre “bloques naturales”) A pesar de esto y que el trabajo de

⁴ Por otro lado, en términos del “bienestar” se debe analizar a tres actores domésticos: consumidores, productores y el estado, frecuentemente suele utilizarse el análisis de los excedentes. Los excedentes son una medida del bienestar por la existencia del intercambio en el mercado. A estos debemos sumarle al estado y su recaudación en conceptos del arancel. Consecuentemente, merced al trato preferencial dado al país B por parte del país A se evidenciará: el excedente del consumidor más que compensa a la pérdida del excedente del productor, restando por comparar dicho valor con la pérdida de recaudación del estado – ya que ahora no recauda el arancel que antes cobraba a los bienes provenientes del país C-.

⁵ En esta argumentación no hemos considerado la situación recíproca, esto es pensar el efecto de las preferencias que B le otorga a A. Un punto no menor para considerar una evaluación del bloque es considerar los sendos efectos.

⁶ Entendiendo por esta la sensibilidad de las cantidades demandadas ante cambios en los precios.

Viner tiene más de 50 años, las nociones de desvío y creación de comercio, siguen siendo dramáticamente importantes para contextualizar la incidencia de los costos y beneficios de la integración.

De los antedichos conceptos, se pueden desprender nutridos corolarios. Sin embargo, nos detendremos a señalar lo siguiente. Primero, cuando el mercado analizado es el de los bienes de capital (aquellos bienes que se usan en la producción de otros) los efectos pueden ramificarse a importantes sectores de la economía; es decir, el efecto negativo –desvío- resta eficiencia a la producción nacional y disminuye las posibilidades de transferencias tecnológicas. Segundo, si la integración se da entre dos países muy pequeños y subdesarrollados es dable suponer que predominará el desvío por sobre la creación y por ende engendrará un proceso costoso con amplias probabilidades de fracaso. Tercero, el efecto fiscal puede ser muy importante: para determinados países en desarrollo - en especial los más pobres- la recaudación de los impuestos al comercio exterior representa una importante fuente de recursos. La pérdida de recaudación se da, directamente, por el desmantelamiento de los aranceles dentro del área integrada, y en forma indirecta, a través del desvío de comercio de la zona. Cuarto y último, a pesar de que el desvío de comercio significa una pérdida para el país en cuestión y es una suerte de “subsidio” al exportador del país asociado, es dable argumentar que el efecto neto sobre el bloque debe probablemente ser negativo.

¿Divergencia o Convergencia de ingresos?

Los procesos de integración modifican la distribución de los ingresos de los diversos sectores de la economía, ya sea dentro del país en cuestión como en los países asociados. En términos más generales, queda por plantear si estos procesos presentan una divergencia o convergencia de ingresos entre los países miembros. Mientras que algunas experiencias sugieren la convergencia, otras hacen lo contrario. Existen estimaciones realizadas donde se pone de manifiesto la ventaja de una integración entre países de alto y bajos ingresos por sobre los de ingresos similares [Venables 1999]

Por lo tanto, una argumentación interesante tiene que ver con el tipo de socio y con el tipo de sector involucrado. Supongamos una integración entre dos países en desarrollo, donde sus sectores manufactureros no presentan ventajas comparativas con respecto del resto del mundo. La integración permite seguir protegiendo este sector del resto del mundo, más no del país socio. De esta manera, el país menos ineficiente relativamente saldrá beneficiado por el acuerdo y fomentará la industria manufacturera en su país. Este es un argumento que abona la divergencia.

En este sendero argumentativo podemos pensar la integración, ahora, entre un país desarrollado y uno subdesarrollado de la siguiente manera. Si el país desarrollado es capital-intensivo y el otro trabajo-intensivo, pues entonces es dable esperar que en este país se beneficiará el sector manufacturero trabajo intensivo, en tanto y en cuanto la remuneración al trabajo sea más barata que en el país desarrollado. En este caso, el impulso tendería a aumentar el salario y por ende podríamos estar en presencia de una convergencia de ingresos entre los países. Sin embargo, por ejemplo en el caso del NAFTA, a pesar de una mayor integración en el mercado laboral, no se ha evidenciado una convergencia de salarios, por lo que se demostraría que la integración entre un país desarrollado y uno en desarrollo es una condición necesaria pero no suficiente para la convergencia, ya que se necesitarían presenciar impactos de otros factores tales como inversiones sectoriales o posibilidades de migratorias [Hanson 2003; Robertson 2000]

¿Fuerzas centrífugas o centrípetas?

Pensemos ahora en otro eje directriz del comercio, alejándonos, por un momento de las ventajas comparativas estáticas. Si por alguna razón, un determinado país empieza a dinamizar un sector de su economía, los mecanismos de causalidad acumulativa se hacen

presentes. Por ende, un efecto será la aglomeración. En otras palabras, siempre que fuerzas centrípetas venzan a las fuerzas centrífugas, un país puede acaparar los recursos productivos y las firmas, afectando la distribución espacial de estas. Entre las fuerzas centrípetas, podemos encontrar los efectos derrame del conocimiento, el aprovechamiento de una fuerza laboral calificada o bien los encadenamientos entre compradores y oferentes en distintos mercados (los demandantes quieren estar cerca de las empresas que ofrecen el producto, y estas desean estar cerca de sus compradores). Entre las fuerzas centrífugas podemos pensar en la contaminación, congestión o bien todo tipo de externalidad negativa que está asociada a la concentración de la actividad. De este modo, crecientes precios por los factores fijos (como la tierra) desalientan la aglomeración de actividades productiva; finalmente, quizás sea más rentable abastecer las demandas distribuidas y esparcidas a través de un vasto territorio en la medida que los costos de transportes (u otros como los aranceles) así los determinen.

¿Cómo será esta dinámica? Varios interrogantes surgen: ¿cuál de los dos efectos predomina? y ¿cuan extensiva será la aglomeración?, ¿Afectará a industrias, a grupos de industrias o a la economía del país como un todo? El punto aquí es analizar que efectos predomina sobre el continuo juego de fuerzas centrípetas y centrífugas. En principio, la baja de aranceles y demás restricciones al comercio, llevaría a pensar, por lo menos al inicio, en un predominio de las fuerzas centrípetas; luego de determinado umbral, las fuerzas centrífugas podrían revertir la situación, ergo se evidenciaría una situación no lineal entre liberalización y aglomeración. Por ejemplo, para el caso del MERCOSUR, se ha demostrado diversos patrones industriales de aglomeración: algunas industrias presentan alta aglomeración (Maquinaria eléctrica, Muebles) mientras que otras, presenta lo contrario (Bebidas, tabacos, Cueros).⁷ [Traistaru et al., 2003]

Inversión Extranjera Directa ¿derrame tecnológico?

En particular esta idea se vincula con las inversiones extranjeras directas y el conocimiento “incorporado” que tiene la dinámica inversora. Las Multinacionales (canalizadoras de la IED) tienen un rol importante en el crecimiento de la productividad y en el crecimiento exportador en los países receptores, sea por medio del impacto sobre los factores productivos o por medio de alguna externalidad (efecto de derrame). Sin embargo el impacto de la IED varía entre países y entre industrias, dependiendo de la característica y de las políticas. Por ejemplo, la experiencia del MERCOSUR sugeriría que las empresas Multinacionales no hicieron una contribución mayor que las firmas de capital nacional al aumento de las exportaciones de los países de la región o al acceso de nuevos mercados [Chudnovsky et al, 2000] ni tampoco se evidenciaron fuertes externalidades: no se constató que los países del bloque hayan sido afectados en forma positiva o negativa por efectos de derrames horizontales (intra-sectoriales) o verticales (inter-sectoriales) [Laplante et al 2003; Chudnovsky et al, 2004; Bittencourt et al 2004]

4. Opciones de políticas

La más importante de las interrogaciones sobre la constitución de un bloque radica en preguntarse cuál es (o son) el mejor (o los mejores) socio(s) para emprender la tarea y cual son las posibilidades concretas de éxito. Los efectos económicos (y políticos) tendrán

⁷ También demuestran que en el ámbito temporal la concentración relativa (en promedio) ha aumentado, siendo esta explicado por la localización de la demanda y la ventaja comparativa. Vale remarcar que se define a una industria con concentración absoluta (aglomeración) cuando un país (o pocos), independientemente de su tamaño, cuenta (o cuentan) con una amplia participación de la actividad fabril general. En cambio, se define a una industria con concentración relativa cuando el patrón espacial de una actividad difiere del valor promedio de la actividad manufacturera total.

implicancias diversas en función a los asociados elegidos. La segunda cuestión se inscribe en saber que tipo de asociación lograr; en general, se puede optar por una zona de libre comercio (ZLC) o bien por una unión aduanera (UA), en esta, además de liberalizarse el comercio dentro de la zona se logra consensuar e implementar una política comercial común con respecto de terceros países. La última materia tiene dos partes, ¿cuan “profundo” y cuan “extensivo” deberá ser el acuerdo? El *trade-off* resultante se circunscribe al sopesar entre los beneficios de un mayor ámbito de integración versus los costos políticos y de pérdida de discrecionalidad que genera a los países la conformación de un bloque.

¿Con quién?

Una vista sobre los acuerdos notificados a la OMC, reporta una heterogénea gama de casos; acuerdos integración entre países de altos ingresos, entre países de bajos ingresos, entre estos y aquellos, etc. Claro que no todos los países tienen las posibilidades de elección; de modo sintético podemos pensar las siguientes interacciones.

- Entre países de medianos y altos ingresos

En este caso, es altamente probable que el país con ingresos más bajos cuente con un parque industrial ineficiente, consecuentemente, las ganancias de escala y competencia jugaría un rol destacable. Por otro lado, si el país de bajos ingresos mantiene altos aranceles con respecto de terceros países, es razonable suponer un “efecto” desviación del comercio pronunciado. Con relación al flujo de comercio y la localización industrial, el saldo es más dudoso, por un lado es dable pensar la predominancia del factor de salarios más bajos en el país de bajos ingresos, pero por el otro, es posible reforzar la aglomeración en determinados sectores en el país de mayores ingresos. El resultado estará dado por el grado de integración lograda. Así, en el caso de la incorporación de México al NAFTA, la variable espacial (la distancia a la frontera norte de México) y la migración explicaría importantes aglomeraciones [Díaz-Bautista, 2005]; mientras que en la experiencia europea, el ingreso en 1986 de España y Portugal al bloque, no generó los patrones de aglomeraciones inferidos por la teoría [Casella, 1996]

- Entre países de medianos ingresos

Si los dos países se hallan en una etapa intermedia de desarrollo, es posible encontrar ganancias importantes económicas de “escala” y “competencia”. El aumento de la productividad de las firmas podrá aumentar el influjo de IED, mejorar los términos de intercambio, etc. Por supuesto que estas ganancias estarán supeditadas nuevamente a cuan efectiva sea la integración. Con relación a la situación espacial, si el tamaño del mercado y las ventajas comparativas de las economías son similares no se debería esperar grandes cambio en la localización. Ahora bien, de existir diferencias sensibles, es posible pensar un fenómeno *hub-and-spoke*. Por otro lado, el principal costo económico estará puesto sobre la desviación del comercio: al ser dos socios con niveles intermedios, y dada la alta probabilidad de la protección frente a terceros países, es posible generar una fuerte desviación.

- Entre países de bajos ingresos

La principal ganancia económica deviene de la competencia y de la escala. La racionalización de plantas con escala fuertemente alejadas de su óptimo de producción, generará un gran beneficio para economías con un atrasado nivel de desarrollo económico. A diferencia de los dos casos anteriores y dado el pequeño tamaño de las economías, aún con una efectiva integración, la escala puede justificar la ausencia de benéficas inversiones. Por otro lado, si los aranceles con respecto a los terceros países son altas, se presenciara un fuerte desvió. Finalmente, es menester esperar sectores (especialmente manufactureros) concentrados, por ende, relevante procesos de localización podrían ocurrir. En consecuencia, se ha puesto de manifiesto que la principal medida a tomar entre los países de esta característica es, por un lado, coordinar la provisión de los *bienes públicos regionales*; y por el otro, disminuir la protección con respecto al resto del mundo [Schiff, 2002]

- Entre países de bajos y altos ingresos

Si bien, mayoritariamente pueden resultar efectos políticos más que económicos, entre estos últimos podemos pensar en lo siguiente. Si el país de altos ingresos es una economía desarrollada, es sensato sostener que su nivel de producción se encuentra entre los más eficientes del mundo, por ende el desvío de comercio para la economía de bajos ingresos puede ser bajo (aunque no por esto menos importante). Segundo, un efecto adverso no menor, en las economías de bajos ingresos, es la pérdida de ingresos aduaneros. El tercero y último punto, tiene que ver con los efectos de localización. Nuevamente, el país con bajos ingresos puede aprovechar el bajo precio relativo de la mano de obra, en tanto y en cuanto esta ventaja no esté evaporada por costos que obstaculizan la integración profunda (costos de transportes, inadecuada infraestructura, seguridad, acceso a los mercados, etc.) Al igual que en el caso anterior, por ejemplo para los países africanos que se integran con la UE, se pone de manifiesto que la principal medida a tomar es disminuir la protección con respecto al resto del mundo y buscar acuerdos de integración con otros países desarrollados [Schiff, 2002]

Membresías múltiples

Muchos países participan en más de un esquema liberalizador. A saber, Chile es un país que busca frenéticamente múltiples opciones de acuerdos de integración (por medio de zonas de libre comercio): más del 80% de su comercio se realiza con países con los que ha firmado algún instrumento liberalizador [Informe del Gobierno de Chile WTO, 2003] ¿Por qué los países desean participar en múltiples esquemas de integración? ¿Qué beneficios se obtienen de la membresía múltiple? En primer lugar, en un esquema *hub-and-spoke*, el país *hub* tiene beneficios de participar en más de un bloque, dado que si los países socios mantienen importantes barreras entre ellos, el país en cuestión emergerá como la mejor opción para atraer inversiones y explotar sendos mercados. Y segundo, la participación múltiple evita el compromiso fuerte de los gobiernos por profundizar un determinado proceso de integración. En este último caso, se refuerza la idea cuando existe un *trade-off* entre la profundidad del bloque y el tamaño de la misma.

Si bien este trabajo no pretende examinar si la proliferación de acuerdos de integración fomenta o socava un régimen de comercio mundial más libre, existe la idea de que la multiplicidad de tratados responde a un proceso irreversible y que obedece al lento y problemático avance de las negociaciones a nivel multilateral [Crawford et al, 2005]

Política comercial externa ¿hasta donde?

Un tema por demás relevante es saber que tipo de política adoptará los países que forman un acuerdo de integración con respecto al resto del mundo. Dos ejes rectores servirán para evaluar esta problemática.

El grado de protección con respecto al resto del mundo, determina directamente parte de los beneficios y los costos del bloque. Como se ha mencionado, la desviación del comercio es mayor cuanto mayor es la protección relativa al resto del mundo. Este argumento justifica la baja de aranceles promedio con respecto al resto del mundo así también como la uniformidad de los mismos. Una segunda manifestación, en contra de los altos aranceles, es la relacionada con la aglomeración: a mayor protección de la integración (mayor “hacia adentro” es su orientación) mayor es el grado de los encadenamientos y más probable es la aglomeración en una región central⁸. Un contra argumento, favorecedor de altos aranceles externos, indica que la protección es alta hacia fuera del bloque dado que los dos esquemas

⁸ De hecho se explican el surgimiento de los grandes centros urbanos en los países en desarrollo por causa de este vínculo entre orientación “hacia adentro” y grandes urbes. [Glaeser et al 1995]

son políticamente insostenibles: es el antiguo y controvertido argumento de la protección como *bien social o como forma de minimizar el costo de la industrialización*.

Un segundo eje gira en torno al tipo de acuerdo integrador: si el mismo debe ser una zona de libre comercio (ZLC) o bien una unión aduanera (UA). En la primera, los miembros tienen derecho a fijar su propia política comercial con terceros países, situación que no acontece en la segunda.

Una ventaja de la UA, reside en que el establecimiento de un arancel externo común facilita los procedimientos y las formalidades de la unión. Por otro lado, las ZLC enfrentan el problema de la triangulación del comercio, generado por la redirección de las importaciones desde afuera del bloque por medio del socio con los aranceles más bajas. Una solución consiste en el establecimiento de un sistema de reglas de origen⁹, para que los bienes que gozan del "libre comercio", sean oriundos del país socio y no de terceros. La fijación de las reglas de origen, no es *gratis*, es necesario un control sobre los bienes que cruzan la frontera, incluyendo una posible dosis de discrecionalidad por parte de las autoridades aduaneras; complementariamente, la implementación de las reglas es difícil *per se*, dado que se tienen que tener contemplación por el rol que desempeñan los bienes intermedios y de capital. El principio subyacente de las reglas de origen es que el bien importado de terceros países debe tributar el arancel donde se realiza la venta final, en tanto que, el valor agregado por la firma de cualquier país asociado debiera estar exento de tal carga. La solución para esta complejidad, en la mayoría de los casos se resuelve con una regla arbitraria que considera necesaria cierta proporción del valor final producido en el país asociado para ser considerado libre de aranceles.

Como vemos, existen grandes beneficios por tener una UA, sin embargo, no está exenta de costos. En primer lugar, la armonización de una política externa representa una pérdida de soberanía. En segundo término, puede surgir un campo de conflicto a la hora de establecer el arancel externo común (AEC); más aun, los recursos generados por este, deben ser distribuidos entre los socios, lo que lleva a un potencial foco de conflictos. Finalmente un costo de ajuste adicional (a la hora de consolidar un esquema común) puede surgir al armonizar barreras no arancelarias (cuotas, normas, etc.) que afecten tanto el comercio dentro de la unión como con el resto del mundo.

Es de tal complejidad el establecimiento de un AEC, que hay que tener en cuenta los mecanismos que aparecen en las UA para generar aranceles nacionales efectivamente cobrados diferentes a los establecidos en el AEC. Por ejemplo, en el MERCOSUR estos instrumentos son: listas de excepciones, regímenes especiales de comercio, derechos específicos, acuerdos comerciales preferenciales con terceros países y prácticas de defensa comercial. Como bien se ha demostrado, los regímenes especiales de comercio y los acuerdos comerciales preferenciales implican la concesión de exoneraciones de los impuestos a la importación que determinan desvíos hacia abajo respecto del AEC, mientras que los derechos específicos y las medidas de defensa comercial son generadores de desvíos hacia arriba. Las listas de excepciones, por su parte, pueden determinar divergencias en ambos sentidos. [Berlinski et al., 2005]

Una pregunta adicional a la hora de justipreciar los costos y beneficios de la UA y la ZLC, es la atinente al esquema de integración y el nivel de aranceles externos. Es decir, es interesante notar si existe cierto patrón en donde uno u otro esquema implique un mayor o menor grado de protección externa. Una línea de pensamiento determina que una ZLC presionaría a una baja de aranceles externos. Esta lógica se daría ya que; primero, la reducción de aranceles externos es una forma de aminorar los desvíos eventuales de

⁹ Es menester destacar que más allá de instaurar un eficiente y correcto regla de origen, continua existiendo una potencial triangulación. El país socio con aranceles más bajo en un determinado mercado, podría importar de la extra-zona y abastecer al país socio con su producción doméstica, esto sería una triangulación indirecta de las importaciones.

comercio; segundo, si existe triangulación, el país con altos aranceles estaría perdiendo recursos aduaneros, con lo cual tendría incentivo a bajar los aranceles para diluir los beneficios de la triangulación; y tercero, la baja de aranceles puede favorecer la importación de insumos necesarios para las actividades de exportación al socio.

En cuanto a la UA, la constitución de la misma, acarrea el necesario proceso de la construcción de una política comercial común, reviendo su estructura y generando instituciones para su administración. Mientras que en la ZLC, se tiende a esgrimir, la tendencia a la baja de aranceles externos, en la UA se afirma lo contrario. En primer lugar, si la coordinación de la política comercial, conlleva un aumento del poder de mercado (traducido en mejoras en términos de intercambio), pues entonces se generarán incentivos para limitar el volumen importado, mediante altos aranceles. Segundo, de modo similar, este mayor poder de mercado, puede traducirse en un mayor poder de negociación en la arena internacional. Tercero, el proceso interno dentro de la UA puede encontrar eco en pretensiones proteccionista. Un escenario posible (dilema del prisionero) es que si cada país de la unión tiene preferencias proteccionistas en algún sector particular, puede encontrarse el equilibrio en donde el bloque como un todo tiene más protección que la deseada individualmente por cada socio.

¿Cuán profunda debe ser la integración?

Hemos mencionado que los efectos económicos (tanto los positivos como los negativos) tendrán asidero, si se transita una integración profunda, que evite la segmentación, la dispersión y los frenos a la consolidación del espacio económico. La simple remoción de los aranceles, no necesariamente alcanza para derribar los obstáculos al comercio.

Es frecuente, que en los procesos de integración los países tengan medidas compensatorias, medidas que restringen el comercio intrabloque y que se aplican bajo determinadas circunstancias. Las medidas de salvaguardia, anti-dumping o bien protección de emergencia sirven para solucionar problemas de balanza de pagos o bien proteger determinados sectores dañados por las importaciones. En el juego de las argumentaciones existen ideas que propician la eliminación de estas medidas así también como las que las sostienen. El antidumping evita las prácticas predatorias de empresas extranjeras, aunque en muchos casos, la evidencia prueba que son prácticas proteccionistas más que nada. Es más, muchos se inclinan a que si una empresa extranjera (o no) realiza alguna práctica predatoria, el estado tiene las medidas antitrust para recurrirlas sin necesitar medidas que impacten en el comercio internacional. En el caso de las salvaguardias, si bien se pueden justificar a fin de alivianar una agresiva política de subsidios, ellas pueden resultar en un ineficiente camino, generando distorsiones, imponiendo costos a los consumidores domésticos sin grandes posibilidades de desincentivar a los subsidios foráneos (en especial cuando el país que impone la medida es pequeño). Finalmente, un argumento más diáfano a favor de la abolición, se encuentra en las argumentaciones que desean desarticular el poder de lobbies de grupos de interés domésticos, ya que detrás de estas medidas ven cristalizada la defensa de sectores particulares de la economía.

Por otro lado, más allá de los aranceles, otros costos hacen al comercio internacional: retrasos, formularios, certificación de productos; son sólo algunos de los casos que repercuten en el costo del comercio entre regiones. Las barreras de este tipo, muchas veces tiene un objetivo indirecto cual es desfavorecer al comercio internacional y la probable competencia. Las formalidades que se suceden en las fronteras, pueden ser reducidas por un buen servicio de administración aduanero y el uso de prácticas estandarizadas en este tipo de procedimientos.

Un punto más complejo, es el relativo al de los estándares de producto, dado que efectivamente los países pueden tener estándares diversos. Para solucionar esta divergencia los países tienen dos soluciones, una, la armonización, la otra, el reconocimiento mutuo. La armonización consiste en adoptar de manera unilateral los

estándares de otro país o grupo de países. El reconocimiento mutuo consiste simplemente en que un país miembro acepta que los bienes introducidos legalmente no pueden ser bloqueados por esta cuestión; lógicamente se tiene confianza mutua en la competencia y en la habilidad de las instituciones responsables del país socio.

Finalmente, una política por demás difícil de rescindir por parte los países es la relativa a las compras gubernamentales. Sin la competencia en este rubro, el proceso pierde fuerza. En la práctica los gobiernos discriminan a favor de empresas nacionales a través de mecanismos como: precios preferenciales, contenido local o requerimientos de residencia.

Como corolario, vale pena destacar que las restricciones al comercio asociadas a las regulaciones domésticas (diferente regulaciones, sistema de estándares diversos, etc.) se transforman en diferencias de costos entre países; costos, que no son soportados solamente por las firmas involucradas, sino también por los consumidores [Berlinski, 2000].

¿Cuán abarcable debe ser la integración?

Esta cuestión hace referencia a que más allá del mercado de bienes, hay rubros de gran significación económica donde la regulación estatal tiene un papel nada menor. Aquí dos ejemplos.

Con relación al flujo de inversiones, en la práctica existen (y subsisten) barreras para invertir en un país, las cuales se materializan a través de: barreras absolutas para el establecimiento en sectores “sensibles”, requerimientos en donde el capital foráneo no puede superar determinado umbral, requerimientos de contenido doméstico en la exportación de bienes, obstáculos a la repatriación de dividendos y beneficios, etc. Como hemos visto anteriormente, los argumentos a favor de la liberalización de la inversión son potentes. La IED se torna en un fuerte flujo por medio del cual los países (especialmente en desarrollo) son beneficiados.

Por otro lado, el mercado de los servicios presenta una mayor complejidad que el de los bienes: por un lado, presentan problemas “informativos”, y por el otro, los servicios frecuentemente requieren que los demandantes y oferentes se encuentren en el mismo lugar y al mismo tiempo. En el primero de los casos, los consumidores no tienen la información necesaria para saber la calidad del servicio. En el segundo, este obstáculo de “cercanía” obstruye el comercio. Los servicios en general presentan fuertes estándares y son regulados por el estado; es más, los estándares son fijados por el grupo de profesionales. Como consecuencia, la constatación de la evidencia es muy compleja, por lo que se aconseja examinar los procesos de integración de servicios por medio de análisis de casos de estudio para identificar con mayor precisión las evidencias regulatorias, estructuras de mercado y de propiedad. [Berlinski, 2001]

5. Comentarios Finales

En el trabajo se ha reseñado que la competencia, los aprovechamientos de escala y la eficiencia son las argumentaciones favorables a los Acuerdos de Integración. Por un lado, la estimulación económica reside en la ganancia potencial lograda por la ampliación del mercado y por el aprovechamiento en la producción doméstica (ventajas de la escala dado el mercado ampliado); además, dentro de la lógica pro-competitiva, la integración proporciona incentivos para mejorar la productividad de las empresas y disminuir su ineficiencia. Por último, vale la pena mencionar el mejoramiento del atractivo para las inversiones en general –mejor clima de negocios-, y de las externas directas en particular.

En segundo lugar, se ha tenido consideración en los efectos, deseables o no, que probablemente surjan de la integración. Las tres claves para evaluar el desempeño y los futuros cursos de acción de un acuerdo son: creación o desviación de comercio; divergencia o convergencia de ingresos y fuerzas centrífugas o centrípetas en la localización. La primera es consecuencia del acceso de bienes ofertados por productores más eficientes que los domésticos y del desplazamiento del productor más eficiente del mundo a costa del productor del país asociado. En el segundo caso, las variables pueden ser diversas, pero generalmente importa la dinámica salarial y rentística de los factores productivos ante el impacto de la integración. A su vez, los sectores ganadores y perdedores según el tipo de socio explican la probable convergencia (o no) de los ingresos. Finalmente, en el tercer caso, se ponen de manifiesto los efectos de aglomeración del juego entre fuerzas centrífugas (por ejemplo, contaminación, congestión en la provisión de bienes públicos, etc.) y fuerzas centrípetas (derrame del conocimiento, fuerza laboral calificada, etc.) Adicionalmente, un efecto no menor se vincula con las inversiones extranjeras directas y el conocimiento incorporado que tiene la dinámica inversora.

Finalmente, en lo que compete a la elección de la “política económica” de los Acuerdos de Integración, se ha notado que primero es menester resolver el interrogante del socio a elegir destacando como variable rectora el grado de ingresos relativos (ya que es un indicativo aproximado de los probables efectos) y seguidamente conjeturando las forma que tendrá el tratado, y distinguir cuán profunda y abarcable será la integración finalmente establecida.

De aquí se desprende, como corolario, destacadas líneas de investigación para trabajos futuros. Primero, estudiar a los Acuerdos de Integración como una solución de “segundo preferido” dentro del sistema mundial; segundo, indagar el articulado de la relación motivación-efecto-política (por ejemplo, como una determinada opción de política puede perturbar a los efectos de la integración) y finalmente, resulta harto interesante inquirir a partir de la política de los acuerdos las diversas estrategias de negociación esgrimidas por los estados.

6. Bibliografía

- Berlinski Julio (2000) "Sobre el beneficio de la integración plena en el MERCOSUR: Una evaluación económica de las restricciones al comercio interno y su impacto regional." Red de investigadores del MERCOSUR.
- Berlinski Julio (2001) "La liberalización del comercio de servicios en los países del MERCOSUR" Red de investigadores del MERCOSUR.
- Berlinski Julio, Kume Honorio y Vaillant Marcel (2004) "Aranceles a las importaciones: el camino al AEC" Working Paper n° 1. Red de investigadores del MERCOSUR.
- Berlinski Julio, Kume Honorio y Vaillant Marcel (2004) "Desvíos del AEC y regímenes especiales de comercio" Working Paper n° 2. Red de investigadores del MERCOSUR.
- Berlinski Julio, Kume Honorio y Vaillant Marcel (2004) "La defensa comercial común" Working Paper n° 3. Red de investigadores del MERCOSUR.
- Bittencourt Gustavo y Rosario Domingo¹ (2004): "Efectos de "derrame" de las empresas transnacionales en la industria manufacturera uruguaya (1990-2000)". red de investigaciones económicas del MERCOSUR
- Casella Alessandra (1996): "Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocs" No 1320, CEPR Discussion Papers from C.E.P.R. Discussion Papers
- Chile Informe del Gobierno. (2003) "Examen de las políticas comerciales" Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. OMC
- Chudnovsky Daniel, Andrés López and Gastón Rossi¹ (2004): "Foreign direct investment spillovers, public policies and the absorption capabilities of domestic firms in the Argentine manufacturing sector (1992-2001)". Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López. (2000): "El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR en los años 1990: características, determinantes e impactos" Documento de Síntesis Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR
- Crawford Jo-Ann, Fiorentino Roberto. (2005): "The changing landscape of regional trade agreements" Discussion paper n° 8. Organization Mundial del Comercio (WTO)
- Diaz-Bautista, Alejandro (2005): "Agglomeration Economies, Economic Growth and the New Economic Geography in Mexico". Urban/Regional from Economics Working Paper Archive EconWPA
- Glaeser Edward Ludwig and Alberto F Ades.(1995): "Trade and Circuses: Explaining Urban Giants" The Quarterly Journal of Economics vol. 110, issue 1, pages 195-227
- Hanson, Gordon (2003): "What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA?" N° 9563, NBER Working Papers from National Bureau of Economic Research, Inc

- Laplane, Mariano F., João Emílio Padovani Gonçalves Rogério Dias de Araújo. (2003) "Efeitos de transbordamento de empresas estrangeiras na indústria brasileira (1997-2000)". Red de Investigaciones Económicas del MERCOSUR
- Leibenstein, Harvey. (1966): "Allocative Efficiency Vs. X-Efficiency." American Economic Review 56 (June), 392-415.
- Nagarajan, Nigel. (1998): "La evidencia sobre el desvío de comercio en el MERCOSUR" Integración & Comercio N° 6; septiembre-diciembre 1998
- Robertson, Raymond. (2000): "Wage Shocks and North American Labor-Market Integration".
- Schiff Maurice, Winters Alan (2000): "Trade Blocs". Development Research Group. The World Bank. Oxford Press.
- Schiff Maurice (2002): "Regional Integration and Development in Small States". Development Research Group. The World Bank.
- Schiff Maurice, Winters Alan (2003): "Regional Integration and Development". The World Bank. Oxford Press.
- Traistaru Iulia and Christian Volpe Martincus. (2003): Determinants of Manufacturing Concentration Patterns in MERCOSUR. ERSA conference papers from European Regional Science Association.
- Venables, Anthony J. (1999) "Regional integration agreements - a force for convergence or divergence?" No 2260, Policy Research Working Paper Series from The World Bank
- Winters, L. Alan and Isidro Soloaga. (1999): "How has regionalism in the 1990s affected trade?", No 2156, Policy Research Working Paper Series from The World Bank
- Yeats, A. (1996): "Does Mercosur's trade performance justify concerns about the effects of regional trade arrangements? Yes!" Working Paper, The World Bank, Washington.
- Zhu Feng, Enzo Croce and V. Hugo Juan-Ramon. (2004): "Performance of Western Hemisphere Trading Blocs: A Cost-Corrected Gravity Approach". No 04/109, IMF Working Papers from International Monetary Fund.

**■ PUBLICACIONES**

[Las publicaciones completas pueden obtenerse en <http://www.pentfundacion.org>]

DOCUMENTOS DE TRABAJO

- 2005-011 **Regional Convergence in Latin America: Structural Reforms and their Outcomes.**
| José María Ghio
- 2005-010 **Notas sobre la metodología para comprender (y mejorar) la lógica político-institucional de las estrategias de reducción de la pobreza en América Latina.**
| Acuña, Carlos H.
- 2005-009 **La Sanción Tácita en la Argentina: El Congreso frente al Ejecutivo en la renegociación de contratos y los decretos de necesidad y urgencia.**
| Bonvecchi, Alejandro; Schijman, Agustina y Zelaznik, Javier.
- 2005-008 **Reflexiones sobre la Coyuntura Financiera Internacional. (Presentación en Desayuno de Trabajo)**
| Blejer, Mario I.
- 2005-007 **Encuentros y desencuentros de dos primos lejanos: Un ensayo de historia económica comparada de Argentina y Australia.**
| Gerchunoff, Pablo y Fajgelbaum, Pablo. **(Disponible en Marzo 2006)**
- 2005-006 **Capacidades estatales y relaciones intergubernamentales: Una aproximación al tránsito hacia una nueva institucionalidad pública en la Argentina.**
| Repetto, Fabián y Nejamkis, Facundo.
- 2005-005 **Reassessing the political economy of structural reforms: New lessons from the Argentine experience.**
| Acuña, Carlos; Galiani, Sebastián y Tommasi, Mariano.
- 2005-004 **La nueva política de partidos en la Argentina: Crisis política, realineamientos partidarios y reforma electoral.**
| Calvo, Ernesto y Escolar, Marcelo. **(Disponible en Marzo 2006)**
- 2005-003 **Entre Democracia, Política y Justicia: Un análisis político institucional de la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Buenos Aires.**
| Herrero, Alvaro.
- 2005-002 **Federalismo y Políticas Sociales. Una aproximación desde la experiencia de los Consejos Federales en las áreas de Educación y Salud.**
| Potenza Dal Masetto, M. Fernanda.
- 2005-001 **La ronda de desarrollo de Doha ¿Esperanza o frustración?**
| Guadagni, Alieto Aldo
- 2004-004 **China: el Despertar del Gigante. ¿Una oportunidad para la Argentina?.**
| Guadagni, Alieto Aldo.
- 2004-003 **Desarrollo Financiero, Volatilidad e Instituciones. Reflexiones sobre la experiencia Argentina.**



| Fanelli, José María.

- 2004-002 **Retórica Política y Política Económica: La Administración de Kirchner.**
| Gerchunoff, Pablo y Aguirre, Horacio.
- 2004-001 **Apuntes para la Definición de una Estrategia de Inserción Internacional para la Argentina.**
| Kacef, Osvaldo.
- 2003-005 **Desempeño de Indicadores Socioeconómicos Seleccionados en Argentina, 1980-200. Evaluación Nacional y Contexto Internacional.**
| Aguirre, Horacio; Calderón, Manuel y Wlasiuk, Juan Marcos.
- 2003-004 **De lo obvio y lo oculto en las elecciones presidenciales 2003: Transversalidad, realineamiento partidario y volatilidad electoral en la Argentina.**
| Escolar, Marcelo y Calvo, Ernesto.
- 2003-003 **Ved en Trono a la Noble Igualdad. Crecimiento, equidad y política económica en Argentina. 1880-2003.**
| Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas.
- 2003-002 **Passing the Buck: Monetary and Fiscal policies.**
| della Paolera, Gerardo; Irigoin María Alejandra y Bózzoli, Carlos.
- 2003-001 **Gaicho Banking Redux.**
| della Paolera, Gerardo y Taylor, Alan M.
- 2002-008 **O Sistema Político Brasileiro e as Eleições de 2002.**
| Nicolau, Jairo Cesar Marconi.
- 2002-007 **Estrutura Social e Mobilidade: Novas Configurações.**
| Scalon, Maria Celi.
- 2002-006 **O Estado e o Setor Privado no Cénario Pós-Reformas: Novas Modalidades de Regulação.**
| Boschi, Renato Raul.
- 2002-005 **A Matriz Institucional Brasileira e a Dimensão da Governabilidade.**
| Anastasia, Maria de Fátima Junho.
- 2002-004 **US. Foreign Policy since September 11th. and its Impact on Latin America.**
| Kaufman Purcell, Susan.
- 2002-003 **Globalización, Violencia Violenta y Violencia Económica.**
| Joxe, Alain.
- 2002-002 **Seguridad Internacional: Europa, Latinoamérica y el Nuevo Papel de las Fuerzas Armadas.**
| Serra, Narcis.
- 2002-001 **Internal Versus External Convertibility and Emerging-Market Crises: Lessons from Argentine History.**
| della Paolera, Gerardo y Taylor, Alan M.

**SERIE APORTES**

[La serie Aportes sólo se encuentra disponible en formato impreso]

- AP Nº 10 **La recuperación de la inversión en la Argentina después de la crisis.**
| Plaza Alejandro
- AP Nº 9 **La Ronda Doha: Apuestas y Desafío.**
| Coltzau, Damián y Brandi, Juan Pedro.
- AP Nº 8 **La Sanción Tácita en la Argentina: El Congreso frente al Ejecutivo en la renegociación de contratos y los decretos de necesidad y urgencia.**
| Bonvecchi, Alejandro; Schijman, Agustina y Zelaznik, Javier.
- AP Nº 7 **Reforma del Federalismo Fiscal ¿ni se puede ni se debe?**
| Núñez Mietz, Fernando G.
- AP Nº 6 **Evolución del salto en las exportaciones argentinas.**
| Roitman, Alexis.
- AP Nº 5 **Elecciones legislativas 2005: ¿Se consolida un nuevo justicialismo?**
| Núñez Mietz , Fernando G y Travaini, Ivanna V.
- AP Nº 4 **Capacidades estatales y relaciones intergubernamentales. El desafío de fortalecer la institucionalidad federal argentina.**
| Reppeto, Fabián y Nejamkis, Facundo.
- AP Nº 3 **Preparativos de la 4º Cumbre, Lemas Propuestos e Interrogantes.**
| Brandi, Juan Pedro.
- AP Nº 2 **Educación y Salud en la Argentina de hoy: ¿qué hacer?**
| Potenza Dal Masetto, María Fernanda.
- AP Nº 1 **Reforma Electoral y Calidad de la Representación.**
| Calvo, Ernesto y Escolar, Marcelo.

SERIE PUENTES PENT

[La serie Puentes PENT sólo se encuentra disponible en formato impreso]

- PN Nº 2 **¿Qué re-industrialización?: Debate sobre estrategias alternativas de industrialización en una Argentina integrada al mundo.**
| Gerchunoff, Pablo; Porta, Fernando; Kosacoff, Bernardo; Lousteau, Martín y Aguirre, Horacio.
- PN Nº 1 **El futuro de América Latina: las prioridades geopolíticas de los Estados Unidos y la Unión Europea.**
| Bulmer-Thomas, Víctor y Maira Aguirre, Luis.

LIBROS

[Los libros sólo se encuentran disponibles en formato impreso]

La nueva política de Partidos en la Argentina. Crisis política, realineamientos partidarios y reforma electoral.
| Calvo, Ernesto y Escolar, Marcelo. Agosto, Editorial Prometeo, Buenos Aires, 2005.