

## **Política comercial e inserción internacional de la Argentina para los años 90**

*Política comercial e inserção internacional da  
Argentina para os anos 90*

MARTA BEKERMAN\*

PABLO SIRLIN\*\*

---

RESUMO: Levando em conta o contexto internacional, o debate teórico e as lições que podem ser extraídas de países bem-sucedidos, o artigo examina a base da política comercial que deve ser seguida pela Argentina para obter uma inserção internacional dinâmica. Ressalta-se que a política comercial poderia ser utilizada como instrumento de gestão macroeconômica e microeconômica. Seu emprego como instrumento sub-ótimo pode ser justificado quando os ótimos são restritos (por exemplo, o caso da política cambial na Argentina). Também é enfatizado que é necessário seguir uma estreita coordenação entre as políticas comerciais e industriais e tecnológicas para obter altos níveis de investimento nos setores comercializáveis, um aumento da competitividade com base em níveis mais altos de produtividade e uma melhoria no perfil de especialização. Por fim, destaca-se a importância de melhorar a autonomia e a eficiência do Estado para garantir a efetividade das intervenções públicas.

PALAVRAS-CHAVE: Comércio internacional; política comercial; crescimento econômico.

ABSTRACT: Taking into account the international context, the theoretical debate, and the lessons that could be extracted from successful countries, the article examines the trade policy basis that should be followed by Argentina to get a dynamic international insertion. It is pointed out that trade policy could be used as an instrument of both, macroeconomic and microeconomic gestion. Its employment as a suboptimal instrument could be justified when the optimal ones are restricted (for example the case of the exchange rate policy in Argentina). It is also emphasized that it is necessary to follow a close coordination between trade and industrial and technological policies to get high levels of investment in the tradable sectors, an increase in competitiveness based in higher levels of productivity, and an

---

\* Investigador del Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES). Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires – UBA, Buenos Aires, Argentina. E-mail: martabekerman@arnet.com.ar.

\*\* Investigador del Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES). Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires – UBA, Buenos Aires, Argentina

improvement in the profile of specialization. Finally, it is pointed out the importance of improving the autonomy and efficiency of the State to guarantee the effectiveness of the public interventions.

KEYWORDS: International trade; trade policy; economic growth.

JEL Classification: F13; O20.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

La consolidación de un proceso de crecimiento de largo plazo en la Argentina está estrechamente vinculado al desarrollo de una inserción internacional dinámica. De allí la importancia de definir una política comercial adecuada que esté a la altura de los desafíos que enfrenta actualmente la Argentina. Ahora bien, el conocimiento y el avance científico técnico son crecientemente señalados en la literatura como determinantes fundamentales del desarrollo de nuevas ventajas comparativas. Esta vuelve cada vez mas oscuros los límites entre la política comercial, la industrial y la tecnológica. En otras palabras, hablar de política comercial en sentido restringido (aranceles, barreras no arancelarias, reintegras a la exportación, etc.) puede darnos una idea solo incompleta de la estrategia de reestructuración que está llevando adelante un país. En el caso de la Argentina, por ejemplo, ciertos regímenes de política microeconómica establecidos recientemente combinan, como se verá más abajo, instrumentos de política comercial, industrial y tecnológica.

Este trabajo se propone entonces analizar, tomando en cuenta diversos aportes de la literatura teórica y de la experiencia internacional, el rol de la política comercial dentro de los distintos campos en los que la intervención pública puede contribuir a mejorar la inserción internacional de la Argentina. Para ello se analizará en primer lugar el contexto internacional y las perspectivas planteadas por la recientemente finalizada Ronda Uruguay del GATT (sección 2).<sup>1</sup> A continuación, se evaluará la dimensión de la política comercial, primero como instrumento de gestión macroeconómica (sección 3) y luego en el contexto de las políticas microeconómicas – horizontales y específicas – (sección 4). Posteriormente se hará referencia a las restricciones que se plantean ante una limitada capacidad de las instituciones públicas para implementar eficazmente políticas activas (sección 5). Dentro de este marco se evaluarán, en la sección 6, los instrumentos actuales de política comercial en la Argentina. Finalmente, a la luz de los lineamientos teóricos esbozados en el trabajo, de lo que ha sido implementado hasta ahora en la Argentina, y de las restricciones – internas y externas – que la realidad plantea, se intentarán establecer recomendaciones en materia de política comercial para los próximos años (sección 7).

---

<sup>1</sup> Una descripción de los nuevos instrumentos incorporados recientemente por la Ronda Uruguay para aumentar la disciplina en el manejo de las políticas comerciales puede ser vista en el Anexo de este trabajo.

## 2. EL CONTEXTO INTERNACIONAL Y LAS PERSPECTIVAS DEL GATT

Durante la última década se han profundizado en la economía internacional los procesos de globalización y de regionalización.

La globalización económica, entendida como una creciente interdependencia entre las distintas naciones se manifiesta en el hecho de que el comercio internacional, y fundamentalmente la inversión extranjera directa (IED) y los flujos financieros, muestran una tasa de expansión que supera ampliamente a la del producto bruto mundial.<sup>2</sup>

El fuerte crecimiento del comercio mundial se remonta al período de posguerra, cuando se inicia un proceso de liberalización del mismo a través de sucesivas rebajas en los niveles tarifarios que tuvieron lugar en el marco de las rondas del GATT. El crecimiento de la IED fue estimulado, a su vez, por el intento de contrarrestar potenciales medidas proteccionistas y la necesidad de establecer bases competitivas más fuertes (tanto en lo que hace a los aspectos de comercialización, como de incorporación tecnológica). Por último, el crecimiento de la globalización financiera ha sido potenciada por los crecientes desequilibrios comerciales, por los avances tecnológicos en el campo de la información y las comunicaciones, y por el proceso de desregulación de estas operaciones a nivel mundial.

En este contexto, signado a su vez por la aceleración de la innovación tecnológica, existe consenso en que una estrategia exportadora favorecerá más la absorción y adaptación de tecnología y, por lo tanto, el desarrollo económico que un régimen orientado exclusivamente hacia el mercado interno.

Es decir, que la creciente interdependencia económica plantea la conveniencia de una mayor inserción de las economías al mercado internacional, al mismo tiempo que obliga a una redefinición de los grados de libertad que disponen las políticas nacionales.

Sin embargo, es necesario señalar aquí dos aspectos que caracterizan este proceso de globalización: su carácter asimétrico en relación a los países periféricos, y las contradicciones que presenta.

El carácter asimétrico se manifiesta en el hecho de que dos tercios del comercio mundial se concentran actualmente en EU, la CEE y Japón mientras que más del 80% de la IED fue canalizada – durante la segunda mitad de los años 80 – hacia estos países. Los países en desarrollo recibieron solamente el 17% del total, y dos terceras partes de ese monto se dirigieron a sólo 10 naciones.

Las contradicciones del proceso de globalización se manifiestan, a su vez, a través de un substancial aumento de presiones proteccionistas de nuevo tipo por parte de los países industrializados.<sup>3</sup> En efecto a partir de los años 70 se presenta

---

<sup>2</sup> En efecto, las inversiones directas crecieron entre 1983 y 1989 a una tasa tres veces mayor que las exportaciones mundiales y cuatro veces superior al crecimiento del PBI mundial (Guerra Borges, 1993).

<sup>3</sup> En situación de abierto contraste los países en desarrollo muestran, desde los años 80, una fuerte tendencia hacia la apertura de sus economías.

un fuerte incremento en las barreras no arancelarias (BNA), acuerdos voluntarios de exportación, derechos compensatorios, cláusulas anti-dumping, etc.<sup>4</sup> – que al extenderse sobre todo a sectores maduros como el siderúrgico, textiles y productos agrícolas afectaron especialmente al comercio con los países periféricos (Laird & Nogués, 1989).<sup>5</sup>

Las causas de la irrupción de este nuevo proteccionismo se vinculan con:

1. El fuerte aumento de las exportaciones desde Japón y los NICs asiáticos hacia los países industrializados en un contexto en que los mismos presentan – a partir de los años 70 – bajas tasas de crecimiento. Los mayores niveles de desempleo y de capacidad ociosa resultantes de ese contexto, hacen que el ajuste frente a la penetración importadora se haga más dificultoso (hay menos empleos nuevos para contrarrestar las pérdidas en los sectores declinantes) y que el grado de tolerancia social frente al mismo sea menor.
2. Fallas en el sistema monetario internacional para lograr – por ejemplo vía modificaciones en las tasas de cambio – correcciones en los fuertes desbalances comerciales entre los países.
3. La no existencia de un poder hegemónico en la política comercial internacional. La autoridad y el liderazgo en materia comercial ejercido por EU a partir de la posguerra se fueron erosionando ante las crecientes posiciones proteccionistas que fue mostrando ese país desde mediados de los años 70.<sup>6</sup>

Grimwade (1989) plantea como una razón adicional para explicar el aumento del proteccionismo a la falla en las reglas y mecanismos del GATT.<sup>7</sup> Existe amplio consenso en que el GATT – a través de la Ronda Tokio, implementada en 1979 – no mostró efectividad para restringir la proliferación de BNA. Pero, en nuestra opinión, la falta de capacidad disciplinadora del GATT en este período no es una causa del incremento de las presiones proteccionistas sino, más bien, su manifestación.

---

<sup>4</sup> Existen estimaciones que indican que hacia 1980 el 48% del comercio mundial estaba controlado (sujeto a alguna forma de BNA) contra un 40% en 1974 (Grimwade, 1989).

<sup>5</sup> En la década del 80, por ejemplo, el 44% de las acciones anti-dumping y el 61% de los derechos compensatorios implementados por EU, la CEE, Australia y Canadá han tenido como objetivo restringir exportaciones de países en vías de desarrollo (Fundación UIA, 1994).

<sup>6</sup> Motta Veiga (1988) señala que, en la búsqueda de su perdida hegemonía comercial, EU está llevando adelante una dimensión defensiva y otra ofensiva. La primera tiene lugar en los sectores en reestructuración a través de instrumentos de protección comercial. La estrategia ofensiva comprende a los segmentos industriales y de servicios vinculados a las nuevas tecnologías – en las que defiende el libre comercio – y busca mantener las ventajas comparativas adquiridas en los mismos. Esto último se está llevando adelante a través de negociaciones multilaterales dentro del ámbito del GATT (libre comercio de servicios, derechos de propiedad intelectual, etc.) y también de negociaciones bilaterales: a través de presiones y cláusulas de reciprocidad.

<sup>7</sup> Especialmente en las cláusulas de escape del artículo 19 establecidas en la Ronda Tokyo y que dieron lugar a un bypass de dicho artículo por parte de muchos países a través del establecimiento de BNA.

Las dificultosas negociaciones que tuvieron lugar a través de la Ronda Uruguay, representan un esfuerzo de negociación de reglas globales frente a estas presiones proteccionistas. Los resultados obtenidos evidencian las mismas asimetrías señaladas más arriba. Surge de los mismos un mayor disciplinamiento de los países periféricos (al limitar ciertos subsidios utilizados por los mismos), así como un intento de los países industrializados de no perder grados de libertad para proteger ciertos sectores no competitivos de sus economías y para asegurar las ventajas comparativas adquiridas en los sectores tecnológicamente más avanzados (v. Anexo).

El posible grado de efectividad futura del GATT depende de que las causas que originaron las crecientes presiones proteccionistas en el Norte puedan llegar a revertirse. Por eso, aún sus sostenedores más entusiastas señalan que su éxito o bien está lejos de ser definitivo o puede llegar a ser solo parcial.

Algunos autores señalan que los acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay son una condición necesaria, pero no suficiente, para que el sistema mundial alcance el grado de “integración profunda” requerido por el proceso de globalización.<sup>8</sup> Es más, sostienen que, en una primera etapa, este tipo de integración tendrá solo lugar a nivel de los acuerdos comerciales regionales, los que están llamados a tener un crecimiento inevitable durante por lo menos la próxima década (Lawrence, 1993).<sup>9</sup>

La regionalización de los mercados, que es precisamente la otra tendencia importante que muestra la economía internacional, es otro de los factores que puede llegar a poner trabas al éxito del GATT y a favorecer el aumento de las asimetrías ya existentes. Para los países incluidos en los principales bloques comerciales en conformación (CEE, NAFTA, bloque comercial del Pacífico), la integración económica asegura los beneficios de una mayor competencia, una mayor escala productiva y un mayor acceso a los mercados. Por el contrario, los países excluidos de esos bloques pueden quedar más expuestos a posibles conflictos comerciales o a los negativos efectos del desvío de comercio y de la IED en favor de los países pertenecientes a dichos bloques.

Es decir que el acceso a los mercados será más seguro para aquellos países que tienen la oportunidad de unirse a nuevos bloques regionales. Aún las empresas menos eficientes de los países que se integran pueden llegar a amenazar los mercados de exportación de productores más eficientes a partir de las mayores economías de escala viabilizadas por la ampliación del mercado (Hughes Hallets, 1994).

Las asimetrías que presenta el proceso de globalización, en un contexto en el que existen dudas acerca del grado de efectividad que alcanzará el GATT, y en el que se observa un fuerte avance de los procesos de regionalización, nos plantean la

---

<sup>8</sup> Para Lawrence (1993) la integración profunda implica avanzar – más allá de la eliminación de barreras fronterizas – hacia la compatibilización de aquellas políticas que pueden discriminar, en forma inadvertida, en contra de otros países.

<sup>9</sup> Hughes Hallet & Primo Braga (1994) señalan que es más fácil cumplir con objetivos de coordinación de políticas a nivel regional que a nivel multilateral, porque en este último caso hay dificultades en demostrar un compromiso creíble por parte de todos los participantes.

importancia de profundizar los vínculos regionales en el Cono Sur.<sup>10</sup> Además de los beneficios económicos potenciales que pueden derivarse de la ampliación de los mercados, la consolidación del Mercosur puede contribuir a aumentar la capacidad de negociación del área frente a otros países y bloques comerciales, así como también dentro del propio contexto del GATT.

## LA POLÍTICA MACROECONÓMICA, LA INVERSIÓN EN SECTORES TRANSABLES Y LA POLÍTICA COMERCIAL

La primera condición necesaria para lograr una inserción internacional adecuada es disponer de niveles apropiados de inversión en los sectores donde se especializará internacionalmente la economía. Este requerimiento plantea para la política macroeconómica una serie de áreas de acción que van desde el contexto general de incentivos a la inversión, hasta los incentivos relativos a la inversión en sectores transables y no transables.

Para lograr un ambiente favorable a la inversión resulta fundamental, en primer lugar, asegurar un marco global de estabilidad que haga posible prolongar el horizonte de planeamiento y permita que el sistema de precios relativos ofrezca la información, así como los incentivos necesarios, para el desarrollo de las ventajas comparadas.<sup>11</sup> Igualmente importantes son las políticas públicas que afectan los parámetros de las funciones de ahorro e inversión, así como una organización eficiente del sistema financiero que permita la canalización de los ahorros hacia proyectos productivos.<sup>12</sup> En su dimensión macroeconómica, la política comercial puede jugar, al menos, dos papeles importantes: como instrumento generador y distribuidor de recursos fiscales, y como uno de los elementos determinantes del tipo de cambio efectivo real.

El primer aspecto cobra relevancia porque la consolidación del frente fiscal parece constituir una condición imprescindible para la estabilidad macroeconómica. De la Teoría Neoclásica de las Distorsiones Domésticas se desprende que, al no contarse con impuestos no distorsivos (el mítico impuesto de suma fija) y al existir importantes costos y limitaciones en la capacidad de recaudación fiscal, la política comercial puede entrar en escena como instrumento fiscal de segundo mejor (Cor-

---

<sup>10</sup> V., por ejemplo, Wonnacott & Wonnacott (1981) que demuestran teóricamente la superioridad de la integración regional sobre la apertura comercial en aquellos casos en que los países enfrentan barreras proteccionistas en los mercados mundiales.

<sup>11</sup> La estabilidad macroeconómica es además una precondition necesaria para asegurar la efectividad de las políticas microeconómicas (Rodrik, 1993).

<sup>12</sup> Estos aspectos, y fundamentalmente la existencia de mecanismos de financiamiento de corto y largo plazo a tasas adecuadas, parecen constituir un factor indispensable para la consolidación de un aparato productivo genuinamente competitivo. Por ser un tema ampliamente conocido, no será tratado con mayor amplitud.

den, 1974).<sup>13</sup> el grado en que conviene recurrir a la política comercial como instrumento de recaudación debe ser, sin embargo, contrapesado con los posibles costos distorsivos derivados del manejo de la política arancelaria. Por otro lado, el aumento en la recaudación puede quedar neutralizado si, para evitar el sesgo antiexportador, se incrementan *pari-passu* los incentivos fiscales a la exportación.

El segundo aspecto resulta fundamental debido a que, junto a un marco macroeconómico sólido que incentive la inversión en general, es imperativo que una fracción suficiente de la misma sea dirigida hacia el sector de bienes transables. El precio clave que define los incentivos relativos a invertir en sectores transables y no transables es el tipo de cambio efectivo real (ya sea de exportación o de importación). el problema surge debido a que – a diferencia de lo que supone implícitamente la teoría de las ventajas comparadas – el tipo de cambio real no ajusta automáticamente a su nivel de equilibrio (al menos el que asegura el equilibrio de balanza comercial en un marco de pleno empleo).

La literatura teórica, así como también la experiencia de los países asiáticos, destaca la importancia de un tipo de cambio real estable (con la misma justificación teórica que la estabilidad macroeconómica en general) y alto. En particular, en un proceso de apertura comercial el tipo de cambio real que equilibra la balanza comercial puede llegar a ser más alto debido a la necesidad de incentivar una reasignación de recursos hacia el sector de bienes transables (CEPAL, 1990; Fritsch & Franco, 1992).<sup>14</sup> Las experiencias exitosas de apertura exportadora ( como el caso de Corea) ejemplifican la realización de políticas que combinaron simultáneamente la apertura comercial con la devaluación del tipo de cambio real (Amsden, 1989).

Cuando en el contexto de procesos de estabilización, se pierde la capacidad de fijar el tipo de cambio real<sup>15</sup>, los procesos de ajuste externo pueden tornarse sumamente costosos dado que el nivel de actividad se convierte en la principal variable de ajuste. En este contexto, la política comercial, actuando como instrumento de naturaleza puramente macroeconómica, puede ser utilizada para compensar posibles desvíos del tipo de cambio real.<sup>16</sup> En la sección 6 veremos la relevancia que ha adquirido recientemente en la Argentina la gestión de la política comercial con este objetivo.

---

<sup>13</sup> Si se rastrean las frecuentes modificaciones de la estructura arancelaria argentina desde fines de la década del 80, se encontrará, en muchos casos, en los considerandos de las resoluciones que incrementaban el nivel de protección, un objetivo fiscal.

<sup>14</sup> Ello es así en la medida en que las ganancias de eficiencia derivadas no suelen ser, al menos en el corto plazo, tan importantes como para compensar el efecto negativo inicial sobre el balance comercial.

<sup>15</sup> Ya sea por la utilización de un ancla cambiaria en un contexto de rigidez a la baja de los precios nominales ( ausencia de “deflación”), por una modalidad dolarizada de formación de precios, o por el impacto de la afluencia de capitales desde el exterior.

<sup>16</sup> En el mismo sentido, actúan todas aquellas políticas (comerciales o de otro tipo) que intentan reducir los costos (“argentinos”) que afronta el sector exportador.

## 4. LAS POLÍTICAS MICROECONÓMICAS Y LA POLÍTICA COMERCIAL

A medida que se consolida el proceso de estabilización macroeconómica, empieza a manifestarse la necesidad de implementar una serie de políticas adicionales, de carácter netamente diferente a las políticas de ajuste. Estas políticas aparecen en la literatura con distintos rótulos (microeconómicas, mesoeconómicas, de competitividad sistémica, etc.). Por razones de simplicidad, en este trabajo llamaremos políticas microeconómicas (horizontales o específicas) a todas aquellas que por su naturaleza y objetivos apuntan fundamentalmente a mejorar la productividad y el patrón de especialización internacional de la economía.

### 4.1 Las políticas horizontales

#### La remoción del sesgo anti-exportador

La existencia de sectores de bienes transables con niveles de productividad adecuados no garantiza que los mismos sean destinados al mercado internacional. En efecto, además de la rentabilidad absoluta de las operaciones de exportación (que se determina básicamente por la eficiencia comparativa de los distintos sectores y el tipo de cambio), debe tomarse en cuenta la rentabilidad relativa de las mismas con respecto a las ventas al mercado doméstico. En este aspecto la política comercial juega un rol decisivo.

Como señalamos en la sección anterior, la política comercial puede ser usada en determinados contextos – para compensar posibles desvíos del tipo de cambio real. Pero para cumplir con este objetivo sin generar nuevas distorsiones, es necesario que las barreras a las importaciones y los incentivos a las exportaciones se muevan en forma simultánea y proporcional. Por el contrario, barreras arancelarias no compensadas con estímulos a la exportación conducen a un desincentivo general al comercio conocido como sesgo anti-exportador o sesgo anti-comercio.<sup>17</sup>

El principal argumento para desarrollar políticas con sesgo anti-exportador (el del arancel óptimo por el cual una nación “grande” puede utilizar su poder monopólico o monopsónico para mejorar sus términos del intercambio) es, a su vez, difícilmente aplicable al caso de la Argentina.

La experiencia de los países del Sudeste Asiático (especialmente Corea y Taiwán) demuestra, sin embargo, que para evitar el sesgo anti-exportador no es necesario un régimen de total apertura comercial. el mismo resultado se puede lograr a través de mecanismos administrativos (régimenes de *draw-back*, reintegros, admisión temporaria, zonas de procesamiento de exportaciones, etc.) que utilizados en

---

<sup>17</sup> En este caso las firmas de los sectores transables evalúan como más conveniente vender en el mercado interno protegido en vez de enfrentar los menores precios existentes en el mercado internacional. A su vez, la protección comercial toma más caros los bienes importados sesgando la demanda hacia los productos fabricados localmente. Opera entonces una reducción simultánea de los incentivos a exportar y a importar que desembocan en una reducción de los niveles de comercio.



forma eficiente brinden condiciones virtuales de libre comercio para los productores de bienes exportables (Wade, 1990).

Ahora bien, el sesgo anti-exportador no es solamente inducido por las políticas comerciales. En efecto, existe un claro elemento de este sesgo en el mayor impacto que ciertas fallas de mercado tienen sobre las operaciones de comercio exterior respecto de las ventas internas. Entre estas fallas caben destacar tres: las relacionadas con la información sobre mercados externos, las del mercado de capitales para la provisión de financiamiento a la exportación y las economías de escala requeridas en la comercialización internacional de productos nuevos. Dado el escenario mundial señalado en la primera parte de este trabajo, las políticas públicas dirigidas a superar estas fallas de mercados asumen una relevancia fundamental y creciente a los efectos de poder ocupar nuevos nichos en los mercados externos y mejorar el perfil de especialización internacional.

Las experiencias exitosas del Sudeste Asiático muestran importantes esfuerzos en cada una de estas áreas. Es de destacar, por ejemplo, el sistema de provisión de información sobre mercados externos que el gobierno taiwanés ha construido como medio de viabilizar la inserción exportadora de sus empresas mayoritariamente pequeñas y medianas (Wade, 1990). Por otro lado, el sistema de financiamiento de exportaciones implementado en Corea fue – en la opinión de algunos autores – el instrumento que más contribuyó al éxito de la estrategia exportadora de ese país (Rhee, 1989). El sistema coreano de financiación de exportaciones fue canalizado a través del sistema bancaria mediante mecanismos de redescuentos y de financiamiento automático instrumentados por el Banco de Corea. Por último, ambos países han enfrentado el problema de las economías de escala existentes en la comercialización internacional. Corea logró estimular el desarrollo de grandes compañías de *trading* privadas a las que impuso requerimientos específicos de capitalización, volúmenes de exportaciones y número de oficinas en el exterior.

En todo caso es fundamental señalar que las recomendaciones de política que se derivan de estas fallas de mercado son ampliamente conocidas y, en última instancia, todos los países (incluyendo la Argentina) las aplican en alguna medida. La diferencia pasa más bien por la intensidad con la que se aplican. La experiencia internacional nos muestra que han sido las economías que han ido más lejos en el desarrollo de estas políticas las que han logrado mejoras substanciales en su inserción internacional.

### **La negociación del acceso a los mercados externos**

En el enfoque neoclásico tradicional, la apertura es la mejor alternativa aún en el caso de que otros países realicen políticas comerciales distorsivas (aranceles, subsidios a las exportaciones, etc.). En ese caso, lo que corresponde es recurrir a los foros internacionales a los efectos de negociar la generalización de esa apertura a nivel multilateral (Krueger, 1990).

El levantamiento de algunos supuestos simplificadores (competencia perfecta en los mercados internacionales, rendimientos constantes, etc.) ha llevado a algunas escuelas teóricas (entre ellas, la Nueva Teoría del Comercio Internacional) a diferir

radicalmente con la teoría neoclásica.<sup>18</sup> Básicamente, se pone en duda que, ante situaciones de fuerte intervencionismo extranjero, la política más conveniente sea la de libre-comercio indiscriminado. Surge entonces el planteo de utilizar la política comercial, o simplemente la amenaza de utilizarla, como mecanismo de negociación para facilitar el acceso a mercados protegidos o subsidiados por otras naciones (Tyson, 1990; Dornbusch, 1990).<sup>19</sup> En este contexto, como se señaló en la sección 2, los procesos de integración regional como el Mercosur, ofrecen ventajas potenciales para fortalecer la capacidad negociadora de los países miembros frente a las asimetrías existentes en las relaciones comerciales internacionales.

### Políticas de apoyo a la productividad y política comercial

La consolidación de un sector exportador dinámico requiere no solamente asegurar niveles de inversión adecuados en los sectores transables sino, además, mejorar permanentemente la productividad de los mismos. En efecto, la situación competitiva en un momento dado puede ser mejorada a través de variables macroeconómicas (como el tipo de cambio) o a través de la reducción de ciertos costos (salariales directos e indirectos, impositivos, etc.) que pesan sobre el sector exportador. Sin embargo, para asegurar un proceso sostenido de crecimiento de las exportaciones compatible con un mejoramiento en el nivel de vida de la población, es decir para alcanzar altos niveles de competitividad genuina, se debe fomentar el incremento de la productividad (Fajnzylber, 1988).

En este campo, las protagonistas son las políticas industriales y tecnológicas que apuntan: a asegurar una masa crítica de mano de obra entrenada, a desarrollar una infraestructura física y una red de proveedores adecuadas, a impulsar la investigación y el desarrollo tecnológico, etc.

En el mismo sentido actúan las políticas que se orientan a compensar fallas de información existentes en los mercados: extensión industrial y asesoramiento a las PyMES, mejoras en la coordinación de los agentes productivos. Algunos autores sostienen la importancia de que – como paso previo a la incorporación de bienes de capital – las empresas realicen cambios en las tecnologías de organización de la producción que respondan al nuevo paradigma tecnológico: introducción de sistemas de calidad total, *just in time*, etc. (Kaplinsky, 1988). De allí la importancia de que el Estado, a través de instituciones especializadas, asista al sector privado (fundamentalmente al segmento de las PyMES) en ese proceso de reestructuración organizativa.

Los instrumentos de política comercial pueden cumplir en esta área. un papel indirecto, aunque importante.

---

<sup>18</sup> Véase, por ejemplo, la compilación de trabajos sobre Política Comercial Estratégica en Krugman (1987).

<sup>19</sup> Este enfoque tiene una gran influencia en la actual política comercial de EU. Ya nos hemos referido a las negociaciones bilaterales – a través de cláusulas de reciprocidad – que lleva adelante este país en segmentos vinculados a las nuevas tecnologías.

En primer lugar, se encuentran las políticas dirigidas a abaratar (mediante la reducción o la eliminación de los aranceles) la compra de bienes de capital.<sup>20</sup> Estas políticas indudablemente favorecen la modernización del parque industrial. Sin embargo, en la fijación de los aranceles de los bienes de capital debe tenerse en cuenta no solamente su incidencia en los costos industriales, sino también los costos de oportunidad de los recursos fiscales comprometidos y los efectos sobre los productores locales de bienes de capital, ya que este sector puede ser un importante transmisor del progreso tecnológico.

En segundo lugar, se pueden mencionar regímenes que fomenten la especialización productiva como es el caso del Régimen de Especialización Industrial argentino que lleva en muchos casos a generar un sesgo pro-exportador. Este sesgo en el marco de un análisis estático es tan disfuncional como el sesgo anti-exportador. Sin embargo, en las etapas iniciales de un proceso de reestructuración, la puesta en vigencia de incentivos altos a la especialización pueden ser una herramienta efectiva para vencer la inercia que ejercen los costos de reconversión.

En tercer lugar, cabe señalar que muchos países han utilizado exitosamente la *performance* exportadora como mecanismo de evaluación para el otorgamiento de distintos tipos de incentivos a la inversión y al desarrollo tecnológico. Este expediente – que les impone a estos instrumentos una dimensión de política comercial – tiene su racionalidad en el hecho de que el efectivo acceso al mercado internacional en ciertos sectores productivos constituye una prueba bastante fidedigna de la capacidad desarrollada por los mismos para producir bienes con niveles aceptables de precio y calidad. Estos instrumentos no son necesariamente óptimos desde el punto de vista de la teoría económica, pero pueden constituir mecanismos de segundo mejor cuando la capacidad pública de control de la complejidad tecnológica de los bienes hace demasiado engorrosa la tarea de verificar el cumplimiento de metas de precio y calidad. De todas maneras, la posibilidad de utilizar de esta manera la política comercial estará crecientemente acotada por las nuevas normas del GATT (v. Anexo).

Por último, la formación de bloques comerciales regionales constituye una política de naturaleza comercial con fuertes impactos potenciales sobre la eficiencia productiva. Al someter a los productores locales a una mayor competencia, y al mismo tiempo a un acceso preferencial a un mercado mayor, puede ofrecer un fuerte impulso al proceso de reconversión y al desarrollo de economías de escala y de especialización. Asimismo, el comercio entre países similares puede dar lugar a un incremento en los niveles de calificación de los trabajadores (Amsden, 1986) y en la actividad innovativa (Rodrik, 1993).

---

<sup>20</sup> Esta política puede ser vista como un instrumento microeconómico que apunta a incrementar la productividad de la economía o, en forma más general, como un método indirecto para elevar el tipo de cambio real.

## 4.2 Las políticas específicas y la política comercial

Hasta aquí se han analizado instrumentos de política macro o microeconómica que afectan la competitividad general sin circunscribirse, al menos explícitamente, a determinados tipos de industrias o de actividad. Ahora abordaremos un problema diferente asociado al debate sobre si la autoridad económica debe permanecer neutral respecto del tipo de sectores en los que se especialice la nación o si, por el contrario, existen fundamentos para incentivar ciertos sectores específicos.

En la versión más simplificada de la teoría neoclásica, todos los sectores son considerados equivalentes. En este marco, la política óptima es la de libre-comercio, que permite aprovechar al máximo las ganancias provenientes de la especialización internacional. Inversamente, las políticas selectivas distorsionan el patrón de ventajas comparadas y reducen el bienestar. Análisis más sofisticados, sin embargo, permiten encontrar distintos argumentos teóricos en favor del desarrollo de políticas selectivas, inclusive al nivel de la política comercial:

(i) Dentro mismo de la teoría neoclásica la existencia de fallas de mercado puede dar lugar a argumentos para el desarrollo de políticas comerciales de carácter selectivo.<sup>21</sup> Dado que numerosas fallas de mercado (externalidades, indivisibilidades, regulaciones o impuestos distorsivos, etc.) afectan diferencialmente a los distintos sectores productivos, el patrón de especialización internacional resultante de una política de libre-comercio podría no ser óptimo. En la mayoría de los casos, las distorsiones del mercado son de carácter doméstico y las políticas óptimas para corregidas no pasan por la utilización de la política comercial. Sin embargo, esta política puede asumir – ante la falta de instrumentos óptimos – el papel de segundo mejor.<sup>22</sup> Mientras que las políticas óptimas pueden presentar un carácter formalmente neutral (por ejemplo, medidas para superar fallas en los mercados de capitales), la política comercial de segundo mejor probablemente deba asumir un carácter selectivo (protección más alta a aquellos sectores – con predominancia de PyMES, con mayor riesgo tecnológico, etc. – más sensibles a la falta de créditos).

De lo arriba expuesto se puede inferir que si las políticas de apertura comercial no se acompañan de las políticas óptimas destinadas a superar las fallas de mercado existentes probablemente no deriven en un incremento del bienestar. Por otro lado, si existen costos en la distribución de los subsidios óptimos, la protección

---

<sup>21</sup> La literatura sobre la Teoría de las Distorsiones Domésticas aquí discutida es muy amplia. Para un texto esclarecedor, puede consultarse Corden (1974) y para una discusión resumida, Martirena-Mantel (1988).

<sup>22</sup> Esta utilización de la política comercial como instrumento de segundo mejor juega un papel central en la justificación teórica de aranceles escalonados (y no uniformes) según grado de elaboración. El argumento sería que las distintas distorsiones que afectan a la producción de bienes (costos de transporte de materias primas, impuestos distorsivos, etc.) aumentan su incidencia a medida que se acumulan las etapas productivas. Es en este sentido que se plantea que una estructura arancelaria escalonada puede llegar a restablecer un esquema neutral de incentivos (Fundación UIA, 1994).

comercial selectiva puede llegar a constituirse en la mejor alternativa de política (Corden, 1974).

(ii) Otro argumento muy conocido y vapuleado es de la industria infantil. La discusión neoclásica más rigurosa limita severamente la validez de este argumento, vinculándolo a la existencia de ciertas fallas de mercado asociadas fundamentalmente a imperfecciones en los mercados de capitales (Martirena-Mantel, 1988).<sup>23</sup> En estos casos, una vez más, la política comercial solo puede ser utilizada como instrumento de segundo mejor.

El levantamiento de los supuestos simplificadores de la teoría tradicional ha dado lugar a otras corrientes teóricas que han retomado y potenciado la línea de pensamiento implícita en el argumento de la industria infantil y a las que nos referiremos brevemente a continuación.

(iii) La Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI) parte del levantamiento de los supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala.<sup>24</sup> Esto da lugar a una clara diferenciación entre los sectores productivos en el comercio internacional en tanto algunos sectores ofrecen solo rendimientos normales y otros ofrecen rentas monopólicas. Adicionalmente, se plantea que la principal fuente de productividad relativa en los sectores con rentas monopólicas no se encuentra en la dotación factorial de la nación sino en la capacidad de sus habitantes para instalar industrias determinadas y alcanzar en ellas las escalas más convenientes. el patrón de especialización incorpora, de esta manera, un elemento aleatorio o arbitrario (Krugman, 1986) que puede estar vinculado a la existencia de políticas comerciales (protección arancelaria, subsidios de exportación, etc.) que favorezcan a las empresas monopólicas nacionales (Brander, 1987).

En el caso de países con mercados pequeños, como la Argentina (sin empresas lo suficientemente grandes como para alterar las reglas de la competencia estratégica internacional), aún existe la posibilidad de aplicar políticas comerciales en aquellos sectores con rendimientos normales que utilizan economías de escala indirectas vinculadas, por ejemplo, al transporte y a la comercialización internacional (Krugman, 1986). Por otro lado, el proceso de integración regional en el marco del Mercosur – con el consecuente incremento en el tamaño del mercado – aumenta la posibilidad de utilizar eficazmente políticas estratégicas que permitan ganar economías de escala. Se plantea, además, la necesidad de coordinar las políticas industriales y comerciales ya que las mismas pueden afectar la forma en que se irá cristalizando el patrón de especialización intra regional (Ocampo, 1993).

Si bien las derivaciones pro-intervencionistas han sido ampliamente criticadas por distintos autores (muchos de la misma escuela), se tiende a aceptar el hecho de que las políticas comerciales estratégicas pueden afectar el patrón de comercio in-

---

<sup>23</sup> A nivel empírico, las experiencias de promoción de industrias incipientes muestran evidencias muy contrastantes sobre su eficacia. V. Bell, Ross-Larson & Westphal (1985).

<sup>24</sup> V., entre otros, Brander & Spencer (1981), Helpman & Krugman (1985), Brander (1987) y Grossman (1987).

ternacional, lo que supone, como ya vimos, importantes implicancias en términos de las negociaciones internacionales.<sup>25</sup>

(iv) Otras corrientes teóricas han enfatizado el rol del cambio tecnológico. Entre las mismas se destacan los autores “neoschumpeterianos” y aquellos vinculados a las nuevas teorías del crecimiento económico.<sup>26</sup> Estas corrientes plantean (fundamentalmente la neoschumpeteriana) una nueva fuente de heterogeneidad entre los sectores al señalar que el desarrollo tecnológico no es exógeno ni homogéneo entre los mismos. Por un lado, algunos sectores muestran mayores innovaciones tecnológicas, lo que les permite tasas más altas de incremento de productividad y la posibilidad de apropiarse de rentas “schumpeterianas” en el comercio internacional. Por otro lado, ciertos sectores asumen el papel de estratégicos debido a las fuertes externalidades que transmiten, al resto de la estructura productiva, en términos de difusión de la innovación tecnológica.

En términos de implicancia de política estos aportes tienen dos lecturas posibles. En primer lugar, desde la óptica de la teoría neoclásica, los argumentos mencionados podrían asimilarse planteando que los sectores tecnológicamente más avanzados muestran fallas de mercado más pronunciadas que el resto de la economía.<sup>27</sup>

La segunda lectura posible rescata el hecho de que, al igual que en los sectores con rendimientos crecientes, la ventaja competitiva en los sectores tecnológicamente avanzados no surge en forma exclusiva, de las dotaciones factoriales sino de los esfuerzos públicos y privados para desarrollar la capacidad de innovación tecnológica en áreas específicas. Las políticas públicas industriales y comerciales dirigidas a los sectores de punta asumen, pues, un carácter estratégico dado que permiten apropiarse de los beneficios extraordinarios generados por estos sectores.<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup> Los ejes de las críticas son: la imposibilidad de conocer a ciencia cierta las políticas más adecuadas; la posibilidad de represalias (unilaterales o provenientes de la aplicación de las normas del GATT) que pueden conducir a una situación peor que la inicial; y la falta de autonomía de los gobiernos para contrarrestar presiones corporativas de los lobbies (Grossman, 1987). Adicionalmente, se plantea que las políticas estratégicas orientadas a empresas determinadas (con el objetivo de crear “campeones nacionales”) pueden contribuir a profundizar las imperfecciones competitivas del mercado (Richardson, 1993).

<sup>26</sup> Una instructiva compilación de las ideas del primer grupo de autores se puede encontrar en Dosi et al. (1988). Entre los segundos, son ampliamente conocidos los trabajos precursores de Romer (1986) y Lucas (1988).

<sup>27</sup> Ejemplo de este tipo de fallas son: las vinculadas con la creación de capital humano (que es utilizado con intensidad diferencial por los distintos sectores), las relacionadas con el mercado de capitales (que sesga en contra de proyectos de riesgo tecnológico y de largo tiempo de maduración, etc.), etc.

<sup>28</sup> En efecto, los mismos autores de la Nueva Teoría del Comercio Internacional fueron desplazando su interés desde las economías de escala estáticas hacia las economías de aprendizaje e innovación tecnológicas. V., por ejemplo, Grossman & Helpman (1991).

## 5. LAS LIMITACIONES INSTITUCIONALES

A pesar de que los análisis teóricos comentados más arriba conducen a justificar la utilización de políticas comerciales e industriales activas, no existe en la práctica un consenso unánime sobre su conveniencia. Elia es así porque se plantean una serie de contra-argumentos que apuntan básicamente a poner en duda la capacidad de las oficinas públicas para diseñar, implementar y controlar con eficacia las políticas teóricamente óptimas (especialmente las de carácter selectivo). Tres tipos de problemas son generalmente señalados: la incapacidad del sector público para contar con toda la información necesaria, las ineficiencias propias de los aparatos administrativos públicos y la generación de conductas perversas en el sector privado ligadas a la búsqueda improductiva de rentas.<sup>29</sup>

Si bien no es objeto de este trabajo analizar en profundidad esta problemática, existen algunos elementos de juicio que es importante tener en cuenta al evaluar la conveniencia de desarrollar políticas comerciales activas.

En primer lugar, conviene no caer en los reduccionismos extremos que plantean ya sea que el Estado puede hacerlo todo, ya sea que las fallas burocráticas son más importantes que las fallas de mercado y que por lo tanto no conviene hacer nada. La capacidad administrativa y la autonomía del Estado no son datos exógenos, sino que pueden ser modificados por las propias políticas públicas. En efecto, distintos estudios de organismos internacionales empiezan a reflejar la necesidad de fortalecer (administrativa y presupuestariamente) a las instituciones públicas encargadas de la política comercial, industrial y tecnológica, para convertidas en instrumentos sino óptimos, por lo menos adecuados de intervención (OTA, 1990; Najmabadi, Banerji & Lall, 1992; CEPAL, 1990).

La existencia de casos exitosos de intervención sugiere que es posible reducir considerablemente el peso de las fallas burocráticas. El fortalecimiento de las instituciones públicas no solo contribuye a explicar los resultados tan diferentes alcanzados en el pasado por los países asiáticos en relación a los latinoamericanos, sino que también aparece como un condicionamiento y un desafío para la *performance* futura de estas últimas economías.

En segundo lugar, las dificultades para una intervención pública eficaz no son las mismas en todos los campos de acción. Es ampliamente aceptado que las políticas microeconómicas horizontales generan menores dificultades que las selectivas respecto de la obtención de la información necesaria y de la generación de oportunidades de captura de las oficinas públicas por parte de intereses privados. A su vez, las políticas específicas que se aplican en sectores con estructura de mercado más competitiva (fundamentalmente en aquellos con predominancia de PyMES) parece ser más fáciles de mantener bajo control que aquellas que se aplican a sectores altamente concentrados con gran capacidad de *lobby*.

---

<sup>29</sup> V., para este tipo de argumentos, Grossman (1987), Porter (1991) y la literatura sobre rent-seeking society, entre cuyos autores se destaca Krueger (1974).

## 6. POLÍTICA COMERCIAL E INSERCIÓN INTERNACIONAL. REFLEXIONES EN RELACIÓN A LOS INSTRUMENTOS VIGENTES ACTUALMENTE EN LA ARGENTINA

En esta sección intentamos evaluar la posible eficacia de ciertos instrumentos de política comercial vigentes actualmente en la Argentina, teniendo en cuenta los fundamentos teóricos y empíricos expuestos más arriba, los límites del aparato institucional argentino, y las nuevas restricciones que impone el GATT. Las conclusiones y recomendaciones de política se plantarán en la próxima y última sección.

### 6.1 La política comercial argentina como instrumento de gestión macroeconómica

El Plan de Convertibilidad iniciado en 1991 ha permitido avanzar en la consolidación de la estabilidad macroeconómica. Este plan fue acompañado por un conjunto de reformas estructurales (entre las que se destaca la apertura comercial) orientadas a incrementar la eficiencia de la economía. Pero las restricciones propias del proceso de estabilización limitaron desde un comienzo las posibilidades de ajustar hacia arriba el tipo de cambio real. En el contexto de la apertura comercial esto se manifestó en una cuenta comercial crecientemente deficitaria.

Desde fines de 1992, el gobierno argentino recurrió a la política comercial (vía elevación de los niveles de aranceles, tasa de estadística y reintegros a la exportación) como forma de elevar implícitamente el tipo de cambio real. Con el mismo propósito, implementó distintos tipos de instrumentos (reducciones impositivas, desregulación de ciertos mercados, reducción arancelaria para bienes de capital, etc.) a los efectos de bajar el “costo argentino”. Esta estrategia tiene sin embargo ciertos límites. Por un lado, la reducción del costo argentino asentada excesivamente en renuncias fiscales puede amenazar el frente fiscal o imponer limitaciones sobre otras medidas de incentivo a la competitividad. Por otro lado, la utilización de la política comercial como sustituto de la política cambiaria puede enfrentar restricciones institucionales provenientes de los acuerdos en el marco del Mercosur y del GATT.

En cuanto a la función de la política comercial como instrumento de recaudación fiscal, cabe señalar que su importancia si bien no es despreciable ha disminuido respecto del pasado.<sup>30</sup> Un aspecto particular de la dimensión fiscal de la política comercial será analizado más adelante cuando se evalúe el régimen existente para los bienes de capital.

---

<sup>30</sup> En efecto, el resultado fiscal neto de la política comercial se basa actualmente en: la tasa de estadística, el diferencial entre los montos importados y exportados y, eventualmente, la composición diferencial de importaciones y exportaciones (que conduce a promedios ponderados diferentes entre los aranceles y los reintegros).



## 6.2 La política comercial argentina y el sesgo anti-exportador

Gran parte de los instrumentos de promoción a las exportaciones vigentes en la Argentina buscan compensar el sesgo anti-exportador impuesto por la protección arancelaria. Sin embargo, el principal de estos instrumentos, los reintegros a la exportación, no llega a eliminado completamente.<sup>31</sup>

Si la tasa de reintegro fuese equivalente al nivel de protección comercial (teoría del espejo), entonces el sesgo anti-exportador corresponde ente a la fracción nacional del valor de las mercancías sería eliminado. Sin embargo, la versión argentina de la “teoría del espejo” deja afuera de la compensación a una fracción importante de la protección comercial: la tasa de estadística, que para gran parte del universo arancelario está fijada en el 10%.

Esto plantea la necesidad de mejorar la operatividad y cobertura de los incentivos a la exportación de manera de lograr una compensación total del sesgo anti-exportador. En ese sentido, el gobierno argentino ha puesto en marcha a principios de 1993 un instrumento dirigido a ese objetivo: el Régimen de Especialización Industrial (REI). Es más, cuando los programas tienden a la especialización horizontal (lo que ocurre en la mayoría de los casos), el REI supone un incentivo adicional a la exportación que en algunos sectores termina produciendo un sesgo proexportador.<sup>32</sup>

Tanto los reintegros como el REI pueden también entrar en colisión con las normas del Mercosur y del GATT. En efecto, es difícil justificar tasas de reintegros de hasta el 20% únicamente como devolución de impuestos indirectos (que excluyen al IVA).<sup>33</sup> Por su parte, el REI fija incentivos (como vimos bastante significativos) ligados a la *performance* exportadora de las firmas, aspecto que también pasará, a partir de ciertos plazos, a ser penalizado por el GATT.<sup>34</sup>

En relación a las políticas orientadas a neutralizar otras fuentes del sesgo anti-exportador (información sobre mercados, financiación y escala en la comercialización internacional, etc., v. sección 4.1.2) la Argentina muestra esfuerzos incipientes y todavía insuficientes. Si bien se han implementado servicios de información sobre mercados – fundamentalmente dirigidos a PyMES (Fundación ExportAr, Centro de Información y Estadística Industrial – CIEI, etc.) –, los mismos aún distan de adquirir la dimensión y operatividad que tienen en otras naciones. En ma-

---

<sup>31</sup> La doble imposición al valor agregado, otra fuente potencial de sesgo anti-exportador, parece bien cubierta por la exención del IVA a las exportaciones y por el régimen de devolución del IVA pagado por los insumos utilizados.

<sup>32</sup> Ello es así por la magnitud de los incentivos adicionales, que, en algunos casos (algunas confecciones, calzado, prendas de cuero, etc.), llega al 25% (18% de reducción arancelaria más un 7% de reducción de la tasa de estadística).

<sup>33</sup> Por otro lado, Brasil no cuenta con un sistema de reintegros equivalente al argentino.

<sup>34</sup> Cabe señalar, sin embargo, que tanto en este caso como en el del Régimen Automotriz, está contemplada una paulatina reducción de los incentivos acordados hasta alcanzar, en los plazos requeridos (v. Anexo), una plena adecuación a las pautas del GATT.

teria de financiamiento, la operatoria del Banco Industrial y de Comercio Exterior (BICE) se halla notablemente restringida, quedando únicamente las líneas del Banco Nación (a tasas sensiblemente mayores que las que ofrecen otras naciones) y las muy escasas brindadas por bancos privados. Por último, falta en la Argentina una verdadera política de formación de *trading companies*, las que pueden llegar a convertirse – especialmente para las PyMES – en una vía de acceso fundamental a los mercados internacionales.<sup>35</sup>

### 6.3 Las políticas de apoyo a la productividad

Las principales estrategias que tiene el gobierno argentino sobre el tema son el mencionado Régimen de Especialización Industrial, y la política sobre bienes de capital. En materia de extensión industrial a las PyMES, incentivos a la investigación y desarrollo, a la formación de recursos humanos, etc., los esfuerzos gubernamentales son muy escasos.<sup>36</sup> En efecto, la labor del INTI, el Programa de Polos Productivos, el plan (todavía en diseño) de promoción de proveedores, la ley sobre promoción de actividades innovativas etc., distan mucho aún de tener el alcance y la efectividad que registran políticas semejantes en otras naciones. Nos queda el interrogante de si esto debe atribuirse enteramente al carácter reciente de estas medidas, es decir, hasta que punto – dada su importancia – las mismas serán fortalecidas en el mediano plazo.

Respecto de la política de bienes de capital, si bien la sustitución de la protección comercial a los bienes de capital por un reembolso a la producción local constituye en un análisis teórico preliminar la adopción de una política óptima, pueden plantearse diversos reparos a la misma. En primer lugar, deben evaluarse los costos de oportunidad de los recursos fiscales involucrados en esta política.<sup>37</sup> En segundo lugar, la política ha mostrado un giro favorable a la demanda de equipos importados.<sup>38</sup> Esto ha perjudicado notablemente a algunas ramas del sector (fundamentalmente la de máquinas-herramienta), consideradas estratégicas por su

---

<sup>35</sup> Entre las trabas que existen para el desarrollo de estas compañías, se destaca la imposibilidad de las mismas de cobrar reintegros a la exportación y su no inclusión en el régimen de devolución del IVA (Fundación UIA, 1994).

<sup>36</sup> La única excepción la constituye el Plan Trienal de Fomento a las PyMES que otorga créditos fundamentalmente para la compra de bienes de capital y para capital de trabajo.

<sup>37</sup> Que en cualquier cálculo optimista no pueden bajar de US\$ 500 millones anuales (entre la renuncia a la recaudación aduanera y los reembolsos a los productores locales). Este monto sería suficiente, por ejemplo, para financiar anualmente más de US\$ 10 millones de créditos a la exportación con un subsidio de 4 puntos en la tasa de interés (que es la modalidad que tiene la asistencia crediticia del Plan Trienal de Fomento a las PyMES). Téngase en cuenta, además, que la falta de recursos humanos y monetarios son señalados corrientemente para justificar la ausencia de un régimen serio de incentivos al desarrollo de la capacidad tecnológica.

<sup>38</sup> Debido al hecho de que mientras que la reducción en el precio de oferta de los bienes importados asciende en muchos casos hasta un 25% (15% de arancel y 10% de tasa de estadística), el reintegro a la producción doméstica llega solamente al 15%.

rol potencial en la difusión del progreso tecnológico y en la generación de redes de proveedores (Porta, 1994). Finalmente se está destacando crecientemente la importancia de que la incorporación de equipos de capital sea precedida o acompañada por cambios empresarios en la organización de la producción (v. sección 4.1.2), los cuales requieren ser estimulados para el caso de las PyMES a través de políticas de extensión industrial.

#### 6.4 Selectividad sectorial y política industrial

En la Argentina, existe actualmente selectividad sectorial al menos en los siguientes regímenes: el escalonamiento de los aranceles y reintegros por grado de elaboración, la política de bienes de capital (ya comentada), el régimen automotriz, y las medidas de protección especial para ciertos sectores (papel, textil, etc.).

Si bien el escalonamiento de la estructura arancelaria está fundamentado (como ya vimos) en una justificación teórica, su implementación debe ser cuidadosamente diseñada para evitar una estructura de incentivos distorsionada.

El caso del régimen automotriz ejemplifica bastante adecuadamente los beneficios y problemas de los regímenes selectivos. Por un lado, los objetivos y mecanismos parecen estar diseñados en el sentido de responder a una creciente demanda doméstica y consolidar la competitividad internacional en segmentos sectoriales de una industria de alto valor agregado y contenido tecnológico. Por otro lado, las dificultades que muestra el sector público para fiscalizar el cumplimiento de los compromisos privados desembocan en la apropiación injustificada de rentas por parte de un grupo reducido de empresas y arroja dudas sobre las posibilidades del sector de alcanzar niveles adecuados de competitividad internacional en plazos razonables.

Las protecciones puntuales que se han otorgado a sectores específicos de la economía merecen un comentario similar en cuanto a la capacidad disciplinadora del sector público. Las medidas que protegen a los sectores afectados por prácticas desleales externas o por una rápida pérdida de porciones de mercado no son solamente justificadas teóricamente, sino que también se encuentran aceptados en la normativa del GATT (v. Anexo). Sin embargo, para que dichas medidas de protección *ad hoc* no repitan situaciones del pasado deben generar efectos dinámicos de aumento de eficiencia. Esto significa que deben ir acompañadas de estrategias (hasta ahora faltantes en el caso argentino) que aseguren la reconversión productiva de dichos sectores o, en su defecto, gestionen una retirada ordenada de los mismos.

### 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

La realidad que nos presenta el panorama internacional, de creciente globalización y a la vez de profundización de las fricciones comerciales, nos plantea la necesidad de consolidar nuestra inserción internacional mejorando el perfil de las exportaciones. El éxito de tal empresa está indisolublemente ligado al desarrollo

de un proceso de reconversión que incremente los niveles de eficiencia productiva y permita la incorporación de nuevas ventajas comparativas. En ese contexto, la integración regional en el Mercosur puede constituir un elemento catalizador que facilite y potencie el proceso de reconversión.

Esa reconversión deberá tener lugar en un escenario en el que la restricción existente en materia de política cambiaria elimina cualquier tipo de recetas fáciles y plantea la importancia de enfatizar la instrumentación de políticas que fomenten la otra vía fundamental de incremento de las exportaciones: el aumento de los niveles de productividad y de eficiencia comparativa. Hasta tanto estas políticas brinden sus frutos, la utilización de la política comercial como estrategia macroeconómica de segundo mejor – para compensar posibles desvíos en el tipo de cambio real, o como instrumento de apoyo en el frente fiscal – no debe ser descartada. Cabe aquí señalar, sin embargo, que cuando sea empleada con este propósito, debe respetarse la dimensión puramente macroeconómica de la política comercial. Ello supone no establecer diferencias sectoriales (que en todo caso deben fundamentarse en otro tipo de criterios) ni incrementar el sesgo anti-exportador de la economía.

La estabilidad macroeconómica es una condición necesaria para el desarrollo de nuevas ventajas comparativas, pero no es por sí sola una garantía del mismo.<sup>39</sup> Una inserción internacional dinámica requiere, además – como lo demostraron los países exitosos del Asia – una profundización en el campo de las políticas microeconómicas de tipo horizontal orientadas a aumentar la productividad y a consolidar posiciones en los mercados externos.

En el campo de la productividad es necesario definir una estrategia racional de políticas comerciales, industriales y tecnológicas óptimas que ataquen las importantes fallas de mercado que, en países periféricos como la Argentina, afectan profundamente a los sectores tecnológicamente más avanzados: extensión industrial a PyMES (especialmente orientada a modernizar la organización del trabajo), promoción de la investigación y desarrollo, incentivos a la formación de recursos humanos. Hasta ahora la principal estrategia pública en la Argentina pasa por la especialización industrial y el abaratamiento de los bienes de capital. La realidad muestra que estas políticas son insuficientes para la consecución de un proceso de reestructuración ofensiva.

Con respecto a la consolidación de posiciones en los mercados externos, la Argentina ha comenzado en forma incipiente a impulsar el desarrollo de nuevas instituciones (como por ejemplo la Fundación ExportAr). Sin embargo, es en esta área donde más queda por hacer tanto en el campo del desarrollo de información sobre mercados externos como en el de promoción de *tradings* que viabilicen sobre

---

<sup>39</sup> Algunos autores llegan a asumir una posición muy crítica con lo que identifican como “el cortoplacismo de los esquemas de ajuste macroeconómico, que ignoran los horizontes más distantes que deberían orientar las decisiones estratégicas de los agentes públicos y privados” (Tavares, 1990).

todo las exportaciones de las PyMES.<sup>40</sup> Otro aspecto fundamental se vincula con la provisión de líneas de financiamiento para las exportaciones a tasas razonables de interés.<sup>41</sup>

Otra instancia de política comercial que hemos enfatizado en este contexto es el avance del proceso de integración regional en el Cono Sur. Este proceso ofrece la posibilidad de aumentar la productividad – a través del aprovechamiento de economías de escala y de especialización –, y de mejorar nuestra capacidad negociadora en los foros internacionales. Pero es necesario tener en cuenta que, para que el proceso de integración regional brinde todos sus frutos es necesaria una amplia coordinación de políticas macro y microeconómicas dentro de la subregión. La ausencia de tal coordinación y la persistencia de ciertas asimetrías a nivel microeconómico puede llegar a desfavorecer a los sectores argentinos de mayor valor agregado.

Con respecto a la utilización de políticas comerciales de tipo selectivo (como por ejemplo la protección puntual a ciertos sectores en reconversión) la experiencia de los países asiáticos nos muestra que las mismas deben tener un carácter transitorio y estar sujetas – como lo plantea el GATT para estos casos en el recientemente aprobado código de salvaguardias – al cumplimiento de ciertas metas por parte de los sectores protegidos. De allí que la implementación de políticas comerciales selectivas en sectores altamente concentrados (y con capacidad de *lobby*) requiere como condición mínima que el Estado cuente con la capacidad institucional necesaria como para fiscalizar adecuadamente el cumplimiento de los compromisos privados. Esto nos plantea la imperiosa necesidad de llevar adelante una reconstrucción institucional que permita contar en el futuro con oficinas públicas más eficaces en la implementación de instrumentos de política que si bien son más complejos, pueden acercarse más al óptimo. Mientras tanto parece conveniente limitar, en lo posible, las políticas selectivas a aquellas dirigidas a sectores con predominancia de PyMES, donde la capacidad de disciplinamiento del sector privado puede ser mayor.<sup>42</sup> Adicionalmente, cabe remarcar la superioridad como instrumento de promoción selectiva de las barreras arancelarias o sistemas de cuotas licitadas por sobre-arancel sobre la aplicación de cuotas o otras barreras no arancelarias. Ello es así debido a su mayor transparencia (permiten definir el grado de protección que se le está brindando a un sector) y a que implican un aumento de la recaudación fiscal que reemplaza la generación de rentas casi nunca apropiadas por los consumidores.

Estas estrategias de política deben ser enmarcadas dentro de las nuevas pautas

---

<sup>40</sup> La consolidación de posiciones en los mercados externos se vuelve especialmente importante como complemento del Programa de Consolidación de Polos Productivos regionales a los efectos de asegurar la colocación de la producción resultante de la reconversión de dichos polos.

<sup>41</sup> Las subvenciones a la tasa de interés en los créditos a la exportación no han entrado en la lista de subsidios prohibidos por el GATT (Fundación UIA, 1994).

<sup>42</sup> Cuando se utilicen políticas comerciales selectivas, debe tenerse en cuenta, además, la necesidad de evitar la generación de un sesgo anti-exportador en el sector seleccionado y una carga de protección efectiva negativa en aquellos sectores exportadores que utilizan los bienes protegidos.

derivadas de la Ronda Uruguay del GATT. Como señalamos en la segunda sección, es altamente probable que los Acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay sufran fricciones como consecuencia de las fuertes presiones proteccionistas en los países del Norte. Sin embargo, aún en este caso, la situación asimétrica que señalamos como una de las realidades del panorama internacional puede obligar a los países periféricos a encuadrarse dentro de las nuevas normas. Partiendo de esta última hipótesis caben señalar aquí dos estrategias.

En primer lugar, en la medida en que las normativas del GATT lleguen a limitar la utilización de ciertos instrumentos dirigidos a eliminar el sesgo anti-exportador (como por ejemplo los reintegros), deberán formularse otros instrumentos no prohibidos de incentivo a las exportaciones que contribuyan a aminorar dicho sesgo, como el otorgamiento de créditos a la exportación en condiciones favorables.

En segundo lugar, aún cuando las normativas del GATT impongan ciertas restricciones, es fundamental aprovechar la existencia de plazos para ajustarse a las mismas (v. Anexo). Más aún, la existencia de dichos plazos tiene que conducir al máximo aprovechamiento de las políticas industriales y comerciales consideradas adecuadas a los efectos de – previa al desmantelamiento de las mismas – consolidar el proceso de reconversión productiva.

## ANEXO

### Nuevos instrumentos de la Ronda Uruguay del GATT

Entre los principales resultados de la Ronda Uruguay se encuentra la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) con un Consejo General encargado de supervisar regularmente el funcionamiento del acuerdo y de resolver las disputas comerciales entre los países miembros. Se negociaron además acuerdos sectoriales para la agricultura y el sector textil y se incluyeron los servicios y la propiedad intelectual en las negociaciones multilaterales.

Nos interesa aquí hacer referencia a los nuevos instrumentos diseñados para aumentar la disciplina en el comportamiento comercial. Estos incluyen las nuevas normas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, subsidios y derechos compensatorios, cláusulas de salvaguardia y medidas *anti-dumping*.

### Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio

La existencia de medidas en materia de inversiones que pueden afectar el comercio ha llevado al GATT a prohibir una serie de prácticas en ese sentido. De especial relevancia es la prohibición de realizar prescripciones en materia de contenido nacional y de aquellas medidas que tienden a la nivelación del comercio (por ejemplo, relacionando la magnitud o valor de las importaciones que puede realizar una empresa al nivel de sus exportaciones). En el caso de los países en desarrollo existe un plazo de cinco años para la supresión de este tipo de políticas.

## Subsidios y derechos compensatorios

El nuevo acuerdo establece una mayor disciplina en relación a los subsidios, que han sido divididos en tres categorías:

- Los subsidios prohibidos son aquellos que están vinculados al empleo de insumos domésticos o a metas de desempeño exportador. Sin embargo, para evitar la doble imposición, pueden continuar las exenciones a los impuestos indirectos sobre insumos incorporados en los productos exportados o establecerse mecanismos de draw-back. En estos casos los montos exceptuados o reintegrados no deben superar el valor de los impuestos efectivamente pagados.
- En el otro extremo se encuentran los no recurribles o permitidos. Incluyen los subsidios horizontales o no específicos, es decir aquellos que no están limitados a determinados tipos de industria o actividad. Son subsidios no recurribles, por ejemplo, aquellos orientados a aumentar el empleo, a fomentar a las PyMES, o a otorgar fondos para investigación y desarrollo. Se incluye también en esta categoría a los subsidios específicos cuando son aplicados como mecanismo de incentivo a las actividades de investigación industrial, como asistencia a regiones desfavorecidas, y en la implementación de programas ambientales. Un país miembro puede, sin embargo, pedir la intervención del GATT si juzga que un subsidio que en principio es no recurrible estuviera causando serios efectos a una rama de su producción.
- El resto de los subsidios entra en la categoría de recurribles. Son aquellos que pueden provocar efectos adversos a los intereses de otros países y que están sujetos a la demostración del daño sufrido. Se considera condición necesaria – aunque no suficiente – para que se configure un subsidio recurrible que el total del subsidio ad valorem represente más del 5% del valor del producto. Los miembros afectados por subvenciones recurribles podrán someter la cuestión al órgano de solución de diferencias. Si se comprueban los efectos perjudiciales el país que otorgó la subvención deberá retirarla o eliminar los efectos perjudiciales (GATT, 1993). Para los países en desarrollo con un ingreso per capita superior a los US\$ 1,000 la prohibición de subsidiar exportaciones entrará en vigor ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo.

El acuerdo establece, a su vez, procedimientos más transparentes para la aplicación de derechos compensatorios sobre los productos importados subsidiados por terceros países. Las reglas para llevar adelante la apertura de las investigaciones son más estrictas, y se establece la necesidad de demostrar una relación causal directa entre tales importaciones y el daño efectivo que está sufriendo la industria involucrada. Se pondrá fin a dichas investigaciones cuando la cuantía de la subvención sea muy pequeña (menos del 2% *ad valorem*) o el volumen real o potencial de las importaciones subsidiadas sean insignificantes (menos del 4% de las importaciones totales del producto similar por parte del importador).

## Acuerdo de salvaguardias

Una modificación muy importante se produjo en relación al marco normativo orientado a la defensa de segmentos industriales domésticos que sufrieron pérdidas de competitividad. A los efectos de limitar comportamientos comerciales desleales que puedan encubrir acciones de proteccionismo arbitraria se establecieron regias más claras para la aplicación del Código de Salvaguardias. el mismo puede ser utilizado para proteger a la industria local cuando un aumento imprevisto de las importaciones amenace causar serios daños a los productores locales. En este caso se autoriza a los gobiernos a suspender temporariamente los compromisos asumidos en el GATT y a establecer barreras al comercio por un plazo máximo de cuatro años (extensibles en ciertas circunstancias hasta ocho años) desde el momento en que fueron establecidas.<sup>43</sup>

Cuando el aumento de la protección responde a razones estrictas de menor eficiencia de la industria doméstica la aplicación de cláusulas de salvaguardia es claramente un instrumento más apropiado que las medidas *anti-dumping* o los derechos compensatorios. Estas últimos están orientados a penalizar a los productores externos sin exigir nada al productor local, mientras que la aplicación de salvaguardias presupone – al establecer un plazo para la protección – la exigencia de que el sector afectado lleve adelante un proceso de ajuste. En ese sentido puede ser más beneficiosa aún para el propio país que la aplica (Guimarães & Naidin, 1994).

Por otro lado, se establece la prohibición de establecer acuerdos voluntarios de limitación de exportaciones o medidas de comercialización ordenada entre las partes. Medidas de este tipo existentes a la firma del Acuerdo deberán ser eliminadas progresivamente en un plazo de cuatro años.

## El acuerdo anti-dumping

Este acuerdo apunta a regias más transparentes en la utilización de dicho mecanismo. Se intenta lograr mayor detalle y claridad en cuanto al método de determinación de la existencia del *dumping* así como del cálculo de su magnitud. el país importador debe establecer en forma más estricta la relación causal entre las importaciones (sujetas a *dumping*) y el daño causado a la industria nacional. Se establecieron además nuevas regias para el inicio y conducción de las acciones, así como también para posibilitar la defensa de las partes interesadas.

---

<sup>43</sup> A los efectos de facilitar el ajuste del sector afectado el Acuerdo establece que si el plazo previsto es superior a un año la medida de salvaguarda debe ser liberalizada progresivamente a intervalos regulares durante el período de aplicación. Si la duración de la medida excede los tres años la situación de la industria debe ser reanalizada periódicamente a los efectos de que la medida pueda ser levantada o el ritmo de liberalización acelerado.



## REFERÊNCIAS

- AMSDEN, A. (1986) "The direction of trade past and present and the 'learning effects' of export to different directions". *Journal of Development Economics*, vol. 23.
- AMSDEN, A. (1989) *Asia's next giant. South Korea and late industrialization*. Nova York, Oxford University Press.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS/SINDICATO NACIONAL DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS. Dados básicos da indústria brasileira de máquinas e equipamentos. São Paulo, Revista Abimaq/ Sindimaq, no date.
- BELL, M., ROSS-LARSON, B. & WESTPHAL, L. (1985) *Assesing the performance of infant industries*. World Bank, Staff WP n° 666.
- BRANDER, J. (1987) "Rationales for strategic trade and industrial policy". In *Strategic trade policy and the New International Trade*. Krugman, P., ed., Cambridge, MIT Press.
- BRANDER, J. & SPENCER, B. (1981) "Tariffs and the extraction of foreign monopoly rents under potential entry". *Canadian Journal of Economics* 14.
- CEPAL (1990) *Transformación productiva con equidad*.
- CORDEN, M. (1974) *Política comercial y bienestar económico*. Madrid, ICE, 1978.
- DORNBUSCH, R. (1990) "Policy options for freer trade: the case for bilateralism". In *An american trade strategy: options for the 1990 's*. Lawrence & Schultze, eds. Washington, The Brookings Institution.
- DOSI, G. et al., eds. (1988) *Technical change and economic theory*. London, Frances Pinter.
- DOSI, G., PAVITT, K. & SOETE, L. (1991) *The economics of technical change and international trade*. London, Harvester-Wheatshaf.
- FAJNZYLBER, F. (1988) "Competitividad internacional. Evolución y lecciones". *Revista de la CEPAL* n. 36, dic.
- FRICTSCH, W. & FRANCO, G. (1992) "Política comercial, de competição e de investimento estrangeiro". *Revista Brasileira de Comércio Exterior* n. 33.
- FUNDACIÓN UIA (1994) "La política comercial externa". Cuaderno n. 5.
- GATT (1993) Resumen: "El acta final de la Ronda Uruguay." *GATT FOCUS*, dic. GRIMWADE, N. (1989) *International trade. New patterns of trade, production and investment*. Londres y Nova York, Routledge.
- GROSSMAN, G. (1987) "Strategic export promotion: a critique". In Krugman, P., ed. *Strategic trade policy and the new international trade*. Cambridge, MIT Press.
- GROSSMAN, G. & HELPMAN, E. (1991) *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge MIT Press.
- GUERRA BORGES, A. (1993) "Nuevo contexto mundial para América Latina". *Integración Latinoamericana* n. 192, Agosto.
- GUIMARÃES, E. & NAIDIN, L. (1994) "GATT 1994: Os novos acordos sobre dumping, subsidias e salvaguardas". *Revista Brasileira de Comércio Exterior (FUNCEX)* n° 39, abr.-jun.
- HELPMAN, E. & KRUGMAN, P. (1985) *Market structure and foreign trade: increaSing returns, imperfect competition and the international economy*. Cambridge, MIT Press.
- HUGHES HALLETS, A. J. (1994) "The impact of the EC-92 on trade in developing countries". *The World Bank Research Observer*. January.
- HUGHES HALLETS, A. J. & PRIMO BRAGA, C.A. (1994) "The new regionalism and the threat of protectionism". Mimeo.
- KAPLINSKY, R. (1988) "Restructuring the capitalist labour process: some lessons from the car industry". *Cambridge Journal of Economics*. vol. 12 n° 4.
- KRUEGER, A. (1974) "The political economy of the rent seeking society". *American Economic Review*. vol. 64.
- KRUEGER, A (1990) "Free trade is the best policy". IN *An American Trade Strategy: Options for the 1990 's*. Lawrence y Schultze, eds. The Brookings Institution, Washington.

- KRUGMAN, P. (1986) "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados". El Trimestre Económico, ene-mar.
- KRUGMAN, P. [comp.] (1987) Strategic trade policy and the new international trade. Cambridge, MIT Press.
- LAIRD, S. & NOGUÉS, J. (1989) "Trade policies and the highly indebted countries". The World Bank Economic Review. vol. 3, n? 2.
- LAWRENCE, R. (1993) "Futures for the World trading system and their implications for developing countries". In Trade and Growth. New Dilemmas in Trade Policy. AGOSIN, M. & TUSSIE, D. Macmillan Press.
- LUCAS, R. (1988) "On the mechanics of economic development" Journal of Monetary Economics n? 22.
- MARTIRENA-MANTEL, A. (1988) "Distorsiones domésticas y ordenamiento óptimo de políticas comerciales en la economía abierta". Desarrollo Económico n. 108, ene-mar.
- MOTTA VEIGA, P. (1988) "A inserção internacional da economia brasileira: condicionamentos e perspectivas". FUNCEX, Rio de Janeiro. Texto para Discussão Interna n. 15
- NAJMABADI, F.; BANERJI, S. & LALL, S. (1992) "World Bank support for industrialization in Korea, India, and Indonesia". World Bank, Operations Evaluation Department.
- OCAMPO, J. A. (1993) "New theories of international trade and trade policy in developing countries". In Trade and Growth. New Dilemmas in Trade Policy. AGOSIN, M. & TUSSIE, D. Macmillan Press,
- OTA (Office of Technological Assessment) (1990). "Making things better. Competing in Manufacturing". Congress of the United States.
- PORTA, F. (1994) "Los bienes de capital y el Mercosur". Realidad Económica n. 122.
- PORTER, M. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Buenos Aires, Vergara.
- RHEE, Y. (1989) "Managing entry-into international markets: Lessons from the east asian experience". The World Bank Industry and Energy Department. Working Paper n. 11.
- RICHARDSON, J.D. (1993) "New trade theory and policy a decade old: Assessment in a pacific context". National Bureau of Economic Research. Reprint n? 1.814.
- RODRICK, D. (1993) "Trade and industrial policy reform in developing countries: A review of recent theory and evidence". National Bureau of Economic Research. Working Paper n? 4.417.
- ROMER, P. (1986) "Increasing returns and long-run growth". Journal of Political Economy n. 94.
- TAVARES, M.C. (1990) "Reestructuración industrial y políticas de ajuste macroeconómico en los centros". El sistema internacional y América Latina. La agencia internacional en los años 90. RIAL. Grupo Editor Latinoamericano. Russell, R., Ed.
- TYSON, L. D. (1990) Managed trade: Making the best of the second best. In Lawrence R. y Schultze (op. cit.).
- WADE, R. (1990) Governing the Market. Nova Jersey, Princeton University Press.
- WONACCOT, P. & Wonaccot, R. (1981). "Is unilateral tariff reduction preferable to a customs union? The curious case of the missing foreign tariff", The American Economic Review, septiembre.

