

Herramientas de política industrial cuestionadas en la OMC*

Verónica Fossati
María Florencia Iborra
Adriana Molina**

Resumen

Muchas de las herramientas de política pública que supieron emplear los países actualmente industrializados fueron restringidas o incluso prohibidas a partir de la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y, con mayor intensidad, luego del surgimiento de la Organización Mundial del Comercio en 1994. En este contexto, varios de los instrumentos utilizados por los países en desarrollo para lograr industrializarse han sido cuestionados por sus pares en el marco de este organismo multilateral. Este trabajo buscará identificarlos con miras a detectar aspectos concretos cuya flexibilización permitiría a estos países recuperar parte de dichas herramientas.

Para ello se efectuaron relevamientos de las reclamaciones presentadas en las actas de determinados Consejos y Comités de la OMC y de los casos tramitados ante el Órgano de Solución de Diferencias. Los resultados permiten observar que la mayor parte de los cuestionamientos son efectuados por los países industrializados y recaen sobre un pequeño número de países en desarrollo, y que se encuentran vinculados en su mayoría a subsidios –ya sea internos o a las exportaciones–, a licencias de importación y a requisitos de contenido local.

* El presente trabajo surge como subproducto de una iniciativa más amplia desarrollada por el CEI que se denomina "*Friends of Industrialization*". Ver CEI (2015).

** Las autoras hacen una mención especial a Federico Lavopa, como artífice y promotor de la idea de este trabajo.

1. Introducción

Prácticamente todos los países hoy desarrollados hicieron uso intensivo de diversas herramientas de política pública en sus etapas iniciales de industrialización, utilizando desde aranceles a la importación y subsidios internos o a la exportación, hasta requisitos de desempeño para las inversiones y débiles regímenes de protección de los derechos de propiedad intelectual.

Luego de la segunda posguerra, muchas de estas herramientas de política comenzaron a ser eliminadas de las opciones disponibles para los gobiernos de los países en desarrollo. Una parte importante de estas limitaciones tuvo lugar con la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1947. Sin embargo, las mayores restricciones a la utilización de la política industrial surgieron con su sucesora, la Organización Mundial del Comercio (OMC), establecida en 1994.

Como resultado de la adopción de las reglas de la Ronda Uruguay, los países perdieron una importante cantidad de herramientas de política pública y vieron limitado su accionar en otras. En general, existe consenso en la literatura acerca de que las normas más gravosas en este sentido fueron el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias, el Acuerdo sobre Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio y el Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio.

Sin embargo, con el nuevo milenio –y en especial a partir de la crisis económica mundial desatada en 2008–, el paradigma en el que fuera concebida la OMC comenzó a ser cada vez más objetado.⁽¹⁾ Desde el plano teórico se observa un creciente cuestionamiento al andamiaje conceptual neoliberal, mientras que desde el punto de vista práctico pueden identificarse numerosos ejemplos, tanto en países desarrollados como en desarrollo, de intervención estatal en los mercados⁽²⁾.

El resurgimiento de la política industrial como una herramienta central de desarrollo y el incremento del peso relativo de las economías emergentes en las negociaciones internacionales generan el espacio apropiado para buscar la incorporación de discusiones referidas a la recuperación de estos instrumentos de política a la agenda de la OMC. Sin embargo, es necesario tener presente que este contexto favorable podría llegar a cambiar como resultado de la creciente proliferación de acuerdos comerciales Norte-Sur, la posible concreción de “mega-acuerdos” regionales⁽³⁾, y la aparición de un nuevo andamiaje teórico –basado en el concepto de cadenas globales de valor– que aboga por la profundización de la liberalización comercial y la desregulación de los mercados.

El principal objetivo de este trabajo es reconocer cuáles son las herramientas de política pública que utilizan –o pretenden utilizar– los países en desarrollo en pos de su industrialización y que resultan cuestionadas por sus pares en el marco de la OMC. De esta forma se busca contribuir a la identificación de aspectos concretos del paquete de normas comerciales multilaterales en los que una flexibilización permitiría a las economías en vías de desarrollo recuperar herramientas de política industrial ahora prohibidas o limitadas.

Para ello se efectuaron dos relevamientos: el primero, de las reclamaciones presentadas en las actas de determinados Consejos y Comités de la OMC, y el segundo, de los casos tramitados ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD). Esto permitirá identificar y clasificar los instrumentos de política industrial que enfrentan los mayores impedimentos dentro del ámbito de este organismo multilateral.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la segunda sección se resume la literatura que documenta el empleo de políticas industriales por parte de los países hoy desarrollados, se describen brevemente cuáles son las nuevas normas surgidas desde la creación de la OMC y se reseña el debate sobre la reducción del espacio de política industrial para los países en desarrollo. En la sección 3 se describe la metodología utilizada para llevar a cabo los relevamientos y en la sección siguiente se presentan los principales resultados obtenidos. En último lugar se exponen las consideraciones finales.

1 La actual estructura regulatoria de la OMC refleja un paradigma de desarrollo económico –el neoliberal– y una estructura mundial de poder –el unipolarismo– que comienzan a evidenciar signos de agotamiento.

2 Para comprobar esto basta revisar los informes que la OMC ha estado preparando desde 2009 sobre la evolución de las medidas comerciales a raíz de la crisis económica internacional y los Exámenes de las Políticas Comerciales de sus miembros.

3 Por ejemplo, la Zona de Libre Comercio Transatlántica entre EE.UU. y la UE o el Acuerdo de Asociación Transpacífico (Australia, Brunei, Canadá, Chile, EE.UU., Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam).

2. Revisión de la literatura

2.1. Contexto histórico

La literatura especializada documenta ampliamente cómo la gran mayoría de los actuales países desarrollados y de aquellos considerados como “de industrialización tardía” usaron activamente políticas comerciales e industriales para promover –y no simplemente para proteger– sus industrias nacientes durante sus primeras etapas de industrialización.

Los ejemplos más conocidos son los del Reino Unido (entre 1721 y 1846) y de los Estados Unidos (desde 1820 hasta terminada la Segunda Guerra Mundial). Estos países, que hoy se presentan como fervientes defensores del libre comercio, emplearon estrategias de promoción industrial agresivas, basadas principalmente en una elevada protección arancelaria y en el otorgamiento de subsidios (Chang, 2002 y 2005).

Por su parte, países como Alemania, Francia y Suecia –con menores tasas arancelarias promedio– hicieron uso intensivo de otros tipos de políticas intervencionistas para impulsar industrias estratégicas, como el establecimiento de “fábricas modelo” de propiedad estatal, el financiamiento gubernamental de inversiones riesgosas, el apoyo a la investigación y el desarrollo (I&D) y la promoción de la cooperación público-privada. Suiza y los Países Bajos, en cambio, se valieron de la ausencia de leyes sobre protección de la propiedad intelectual para poder alcanzar las fronteras del conocimiento tecnológico de la época (Chang, 2002).

Con el establecimiento del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en 1947, muchas de estas herramientas de política comenzaron a ser gradualmente eliminadas de las opciones disponibles para los gobiernos. Sin embargo, a pesar de limitar las restricciones en frontera (básicamente, aranceles y cuotas de importación), el GATT preservaba en manos de los Estados un importante menú de opciones para intervenir en pos de la industrialización.

En ese contexto, tanto Japón como los países de “industrialización tardía” –entre ellos, Corea del Sur, Taiwán y Singapur⁽⁴⁾– supieron aprovechar las herramientas de política disponibles para lograr sus objetivos de desarrollo económico. Estas economías, entre otras medidas, liberaron gradual y selectivamente sus mercados, otorgaron subsidios, regularon las inversiones extranjeras directas (IED) y aplicaron políticas relacionadas con la capacitación de recursos humanos y el aprendizaje tecnológico (Chang, 2002)⁽⁵⁾.

En la mayoría de estos países, el Estado intervino otorgando subsidios, tanto a la producción como a la exportación, para incentivar la actividad económica. Una característica distintiva, en especial en el caso de Corea del Sur, fue que el gobierno ejerció una importante disciplina sobre los receptores de los subsidios y estableció “mecanismos de control recíprocos” para asegurar que las ayudas otorgadas a las empresas fueran empleadas en forma productiva (Amsden, 1987). Es decir que a cambio de los subsidios se impusieron estándares de desempeño sobre las empresas privadas, generalmente relacionados con el entrenamiento de trabajadores, la inversión en I&D, la asistencia técnica extranjera, y los montos a producir y, sobre todo, a exportar.

Este grupo de países también recurrió a la limitación y regulación de las inversiones extranjeras para asegurarse que contribuyeran al desarrollo nacional de largo plazo⁽⁶⁾. Entre las medidas más comúnmente utilizadas se destacan las restricciones a la entrada en sectores determinados (que prohíben la entrada o la permiten sólo bajo ciertas condiciones) y la utilización de mecanismos informales para prevenir adquisiciones hostiles y *takeovers*⁽⁷⁾ (por ejemplo, mediante la presencia de empresas estatales o la participación accionaria del gobierno en empresas de sectores clave, o la regulación de las formas de gobernanza empresarial). En los casos en los que la entrada de IED

4 Estas herramientas también fueron utilizadas por los países incluidos en la “segunda ola” de industrialización (Indonesia, Malasia, Tailandia) y por otros, como Brasil y México.

5 Singh (1996) presenta un listado de medidas de política industrial utilizadas por países del este asiático. También se pueden consultar numerosos ejemplos en Kumar y Gallagher (2007).

6 En OMC (2002) se pueden consultar numerosos ejemplos de medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio implementadas tanto por países desarrollados como en desarrollo.

7 Consiste en la toma de control de una empresa mediante la compra del paquete mayoritario de acciones.

estaba permitida, se establecieron numerosos requisitos de desempeño⁸⁾ por razones de balanza de pagos o para asegurar a los empresarios locales la adquisición de tecnologías avanzadas y habilidades empresariales a partir de la interacción con los inversores extranjeros, ya sea a través de requisitos de contenido local o de transferencia tecnológica (Chang y Green, 2003).

Por otra parte, para reducir la brecha tecnológica con los países desarrollados, se aprovechó el *know-how* extranjero: las formas de adquisición tecnológica fueron mutando de la copia y la imitación a la inversión en licencias y asistencia técnica extranjeras (Amsden, 1987). Muchos países permitieron durante largo tiempo que sus empresas no sólo copiaran tecnologías desarrolladas en el exterior, sino que incluso las patentaran a su nombre –basta recordar que Japón, Taiwán y Corea del Sur fueron conocidos en su momento como las “capitales de la falsificación” (Wade, 2003).

Otros instrumentos utilizados comúnmente por este grupo de países fueron las tasas de interés y los tipos de cambio diferenciales y la liberalización selectiva de las importaciones.

Así, las numerosas historias de desarrollo económico exitoso acaecidas durante los últimos 50 años demuestran que la protección de las industrias incipientes fue vital durante las primeras etapas de industrialización. Sin embargo, tal como se detallará en la próxima sección, la gran mayoría de estas herramientas fueron prohibidas o severamente limitadas con el establecimiento de la OMC en 1994. Recurriendo a la conocida metáfora de Friederich List –que fuera luego convertida en el título de uno de los libros más citados en materia de desarrollo económico (Chang, 2002)– se podría afirmar que los países desarrollados, una vez que subieron la escalera del desarrollo, la patearon para que los demás ya no pudieran ascender.

2.2. Limitaciones a las herramientas de política industrial

Antes de la Ronda Uruguay, las reglas comerciales multilaterales se circunscribían fundamentalmente a aranceles para productos no agrícolas y a algunas otras medidas en frontera. La evolución del sistema multilateral de comercio, desde la creación de la OMC, condujo a una limitación creciente de las conductas comerciales permitidas, especialmente al incorporar acuerdos que regulan las medidas implementadas “tras la frontera” y se extienden más allá del comercio de bienes.

Estas normas se aplican en forma uniforme a todos los miembros, independientemente de su nivel de desarrollo. Si bien existen excepciones dirigidas a los países en desarrollo, luego de la Ronda Uruguay las disposiciones sobre Trato Especial y Diferenciado (TEyD) se redujeron básicamente a la concesión de períodos de transición más largos para la aplicación plena de las normas y compromisos, en particular para el grupo de países menos adelantados (PMA)⁹⁾.

En general, se observa en la literatura especializada un consenso en que las normas que más restringieron el accionar de los países en desarrollo fueron el Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias, el Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio y el Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio. A continuación se describen con más detalle las principales limitaciones al espacio de política impuesto por cada uno de ellos.

2.2.1. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Luego de la creación de la OMC, a través del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), se limitó fuertemente la utilización de subsidios. Este acuerdo establece importantes restricciones en materia de subsidios a la producción para los bienes no agrícolas¹⁰⁾, entre las que se destaca la prohibición general de

8 Los “requisitos de desempeño” o “prescripciones en materia de resultados” son generalmente utilizados para influenciar el comportamiento de los inversores. Pueden consistir en condiciones para el establecimiento y/u operación de una inversión o en exigencias que el inversor debe cumplir para recibir subsidios u otro tipo de incentivos. Entre ellos se destacan: i) requisitos de contenido local (los productos fabricados deben contener cierta cantidad de materiales de producción nacional); ii) prescripciones en materia de exportación (exigencia de exportar cierta parte de la producción); y iii) prescripciones en materia de nivelación del comercio (se deben utilizar ingresos obtenidos de la exportación para el pago de importaciones).

9 En la era del GATT, el TEyD se focalizaba en las necesidades de desarrollo de los miembros, por lo que les otorgaba flexibilidades a la hora de implementar los acuerdos o las políticas necesarias para incentivar la capacidad de oferta y la competitividad de las empresas domésticas (Hamway, 2006).

10 Las reglamentaciones del ASMC no se aplican al comercio agrícola ni al de servicios.

utilización de subsidios a la exportación y de aquellos vinculados a requisitos de contenido local⁽¹¹⁾. El ASMC prevé también un conjunto de subsidios permitidos, vinculados al fomento de actividades de I&D y educación superior, asistencia a regiones en desventaja y apoyo para la adaptación de instalaciones a nuevos requerimientos ambientales oficiales⁽¹²⁾.

Es necesario resaltar que estos subsidios permitidos son, básicamente, los que utilizan los países industrializados. En cambio, aquellos subsidios que fueron exitosamente empleados por los países de industrialización tardía –como los subsidios a la exportación o las subvenciones a la producción atadas a requisitos de desempeño– y que podrían servir a los países en desarrollo para diversificar y promover sus industrias están prohibidos o son recurribles.

Por otra parte, el acuerdo reglamenta el uso de medidas compensatorias en el caso de que exista un daño a la industria nacional como resultado de subsidios a la producción en terceros países. Asimismo, el alcance del ASMC se extiende a las subvenciones otorgadas por los gobiernos subnacionales y las empresas públicas.

La estricta reglamentación de los subsidios a la producción de bienes no agrícolas contrasta claramente con la evidencia histórica descrita en la sección anterior: a pesar de los acuerdos firmados en la Ronda Tokio, tanto los países desarrollados como los de industrialización reciente emplearon estos instrumentos activamente para desarrollar sus industrias. A su vez, se observan diferencias importantes en el tratamiento que reciben las subvenciones en el sector agrícola, donde las disciplinas son mucho más permisivas. Los países desarrollados constantemente otorgan sumas de dinero cuantiosas a sus productores agrícolas, a través de instrumentos como la Política Agrícola Común de la UE o la *Farm Bill* en EE.UU., y distorsionan los mercados internacionales de materias primas, al incentivar la comercialización de productos básicos a precios inferiores a los costos de producción.

2.2.2. Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio

Tal como se detallara en la sección 2.1, en la era del GATT varios de los países de industrialización tardía recurrieron a la limitación y regulación de las IED para alcanzar sus metas de desarrollo económico. Sin embargo, desde la implementación del Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC o TRIMs por su sigla en inglés⁽¹³⁾), el espacio para generar vínculos positivos y efectos derrame se redujo considerablemente.

A través de este acuerdo se exige que los Países miembro de la OMC eliminen los requisitos de desempeño relacionados con el comercio (esto incluye los requisitos de contenido local, de balance comercial y de exportación) y se prohíbe la regulación de las actividades de las empresas multinacionales en materia de compra de insumos domésticos. Los miembros están obligados a dar un trato no menos favorable a la IED que el otorgado a las inversiones de capital nacional. Los países que intenten establecer este tipo de requisitos pueden ser llevados ante el OSD de la OMC.

De esta forma, el Acuerdo sobre las MIC también restringe la habilidad de los gobiernos para condicionar el apoyo a la producción al logro de metas de exportación, instrumento que fue muy utilizado para monitorear el desempeño de las empresas por los países del este asiático.

Entre los instrumentos que continúan siendo compatibles con las normas de la OMC se encuentran aquellas medidas que no imponen restricciones cuantitativas y que no discriminan entre inversores extranjeros y locales, incluyendo requisitos de *joint venture*⁽¹⁴⁾ o de participación mínima de capital nacional, exigencias relacionadas con la transferencia de tecnología o con la I&D local, y prescripciones relativas al porcentaje mínimo de personal nacional reclutado para labores de carácter tecnológico. No obstante, en la práctica, sólo pueden aplicar este tipo de medidas los países que disponen de un considerable poder de influencia sobre los inversores extranjeros (UNCTAD, 2006).

11 Los países con un ingreso per cápita inferior a US\$ 1.000 están exentos de esta prohibición.

12 El ASMC preveía originalmente tres categorías de subsidios: i) prohibidos, ii) recurribles y iii) no recurribles. Las disposiciones sobre subvenciones no recurribles estuvieron vigentes durante 5 años. Su aplicación podría haberse prorrogado por un período adicional mediante el consenso en el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, pero como no se llegó a tal acuerdo las disposiciones expiraron. Desde el año 2000 los subsidios abarcados en esta categoría pasaron a ser recurribles (es decir que pueden ser impugnados si se demuestra que causan efectos desfavorables). Algunos autores sostienen que el estatus actual de este tipo de subvenciones no es claro, ya que el examen para determinar si su aplicación debía prorrogarse no fue llevado a cabo (Bosch, 2009). Otros sostienen que, dada la importancia política de esta clase de subsidios en algunos países, existe un acuerdo implícito respecto a la moderación a la hora de impugnarlos (UNDP, 2003).

13 *Trade-Related Investment Measures*

14 Acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más partes, con el objeto de llevar a cabo una tarea específica (por ejemplo, desarrollar un producto o introducirse en un nuevo mercado). Cada uno de los participantes es responsable de las ganancias, pérdidas y costos asociados a ella. Sin embargo, la empresa es una entidad propia, separada de los demás intereses comerciales de los participantes.

También en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS o GATS por su sigla en inglés¹⁵) se incluyeron una serie de limitaciones sobre las posibilidades de regulación de la IED en diversos sectores de servicios¹⁶. Si bien este acuerdo extiende los principios de nación más favorecida y de trato nacional al comercio de servicios y busca incrementar el acceso a los mercados, contiene una cláusula de excepción mayor que los demás acuerdos. Bajo la misma se puede listar qué sectores y requisitos desean excluirse de los compromisos de liberalización¹⁷. Por ejemplo, se podrían seguir aplicando requisitos de desempeño, pero sólo en aquellos sectores incluidos en las listas positivas de liberalización.

Dado que asegurar la provisión de servicios públicos es una responsabilidad primaria de los gobiernos, el AGCS constituye una importante intrusión en la política económica doméstica (Wade, 2003). Asimismo, cabe destacar que esta situación se ha visto fuertemente agravada con la aparición de los acuerdos bilaterales de inversión (BITs), que limitan aún más las posibilidades de regular las inversiones extranjeras.

2.2.3. Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio

Las disciplinas relacionadas con el resguardo de la propiedad intelectual quedaron materializadas en el Acuerdo sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC o TRIPS, por su sigla en inglés¹⁸), que entró en vigencia en 1996. El acuerdo incluye regulaciones para toda la familia de derechos de propiedad intelectual: patentes, derechos de autor, marcas, diseños industriales, esquemas de trazado de circuitos integrados, indicaciones geográficas y datos secretos. Establece los estándares mínimos de protección que deben otorgar los Países miembro de la OMC, así como los procedimientos que deben estar disponibles para asegurar su cumplimiento.

A los fines de los objetivos de industrialización de las economías en desarrollo, las patentes resultan de particular interés. En esta materia, el Acuerdo sobre ADPIC establece, entre otras cosas, restricciones a la facultad de los gobiernos para denegar patentes para ciertos tipos de productos o procesos, un período mínimo de duración de las patentes de 20 años y límites a la flexibilidad que tienen los Estados para el uso de tecnologías o productos patentados en su territorio. Estas cláusulas tienen un impacto apreciable sobre las posibilidades de desarrollo tecnológico de las economías menos avanzadas, ya que limitan la difusión tecnológica, el aprendizaje y el desarrollo tecnológico nativo e incrementan los costos de acceso a la tecnología¹⁹.

La adquisición de conocimientos sujetos a derechos de propiedad intelectual ha sido uno de los principales factores determinantes de la industrialización tanto temprana como tardía. La evidencia histórica muestra que los países aplican una política de protección de derechos de propiedad intelectual laxa hasta tanto alcanzan un nivel de desarrollo tal que al sector industrial le interese la protección de estos derechos (Chang, 2002).

Por otra parte, se observa una importante asimetría en el diseño del acuerdo, que se concentra principalmente en el establecimiento de incentivos a la innovación y a la creación de conocimientos –actividades que ocurren principalmente en los países industrializados–, mientras que las condiciones relativas a la transferencia de tecnología y la cooperación técnica –de fundamental importancia para los países en desarrollo– se basan en la “buena voluntad” de los miembros y están formuladas de manera vaga (UNCTAD, 2006).

Los gobiernos de los países en desarrollo, no obstante, aún conservan cierta discrecionalidad en la aplicación de políticas de protección de la propiedad intelectual. Dentro de las opciones disponibles se destaca la posibilidad de otorgar licencias obligatorias²⁰ bajo ciertas condiciones. Esta excepción es muy importante en el caso de la salud pública, pero también ha sido utilizada con objetivos de industrialización, por ejemplo a través de requisitos de

15 *General Agreement on Trade in Services.*

16 Si bien el AGCS se ocupa de las reglas multilaterales en el ámbito del comercio de servicios, como éste incluye el establecimiento de empresas en países extranjeros para la provisión de servicios, el acuerdo constituye también un acuerdo sobre inversiones.

17 Estos listados se denominan “listas positivas” de liberalización.

18 *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.*

19 Existe un inevitable *trade-off* entre proveer incentivos a la creación de conocimiento y facilitar el uso de dicho conocimiento. La protección de los derechos de propiedad intelectual puede estimular la creación de conocimiento mediante incentivos a la innovación. En ausencia de este tipo de protección, las invenciones podrían tomar el carácter de bienes públicos, quedar sujetas a problemas de acción colectiva, y dar por resultado la consecuente sub-provisión. Pero al mismo tiempo, la protección de la propiedad intelectual restringe la diseminación del conocimiento. El acceso limitado al conocimiento, a su vez, puede resultar negativo para las futuras innovaciones, ya que la creación de conocimiento es un proceso incremental (Shadlen, 2005).

20 Las licencias obligatorias o compulsivas son permisos que puede otorgar un gobierno para producir un producto o utilizar un procedimiento patentado sin el consentimiento del titular de la patente. La flexibilidad para recurrir a esta herramienta era casi ilimitada hasta la adopción del TRIPS que impuso una serie de disciplinas y condiciones para su utilización.

explotación local, como lo han hecho Brasil e India⁽²¹⁾. Sin embargo, existen discrepancias sobre si el Acuerdo sobre ADPIC permite que los países impongan licencias obligatorias en ausencia de producción local⁽²²⁾ (Shadlen, 2005), lo que puede llegar a disuadir el uso de estos mecanismos por parte de las economías en vías de industrialización.

Una cuestión que se ha planteado recurrentemente es cómo garantizar que el acceso de la población a los productos farmacéuticos y las tecnologías médicas no se vea perjudicado por los sistemas de protección de patentes –en especial en lo que se refiere a países menos desarrollados– pero manteniendo al mismo tiempo los incentivos para la realización de actividades de I&D encaminadas a crear nuevos medicamentos. A tal efecto, los Miembros de la OMC firmaron en 2001 una declaración (OMC, 2001) donde convinieron que el acuerdo no impide que los miembros adopten medidas para proteger la salud pública. En este documento se destaca que los países pueden valerse de las flexibilidades previstas en el acuerdo y que estas flexibilidades aplican a todas las áreas, no sólo a la de salud pública.

A pesar de todas las críticas que despierta este acuerdo, según varios autores (entre ellos, Wade, 2003; Shadlen, 2005; UNCTAD, 2006), la principal amenaza a la utilización de la política sobre protección de la propiedad intelectual para alcanzar objetivos de desarrollo proviene de los acuerdos comerciales firmados entre países desarrollados y en desarrollo. Allí se pierde la gran mayoría de las flexibilidades que aún se conservan en el régimen multilateral, a través de la imposición de requisitos “ADPIC plus”, como por ejemplo el establecimiento de condiciones restrictivas para poder recurrir al uso de licencias obligatorias.

2.3. El debate sobre el espacio de política industrial

Un gran número de autores coincide en que las reglas comerciales multilaterales surgidas desde la creación de la OMC han reducido el margen de los países en desarrollo para aplicar políticas industriales. Por ejemplo, Hamwey (2005) sostiene que las nuevas restricciones exógenas impuestas por el sistema multilateral de comercio disminuyeron significativamente el espacio de política disponible, en especial para los países en desarrollo. En forma similar, Wade (2003) argumenta que los Acuerdos sobre Servicios, MIC y ADPIC no sólo constituyen una restricción del espacio para el desarrollo de los países sino para su autodeterminación.

UNCTAD (2006) también sostiene que la expansión del régimen multilateral debilitó la influencia de los instrumentos de política doméstica sobre los objetivos nacionales. El mismo razonamiento se mantiene en el último Informe sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2014a), donde se resalta que los Miembros de la OMC debieron resignar medidas que tuvieron un papel importante en los procesos de desarrollo exitosos del pasado, como el uso de subsidios, el establecimiento de requisitos de desempeño sobre los inversores extranjeros y la utilización de ingeniería reversa e imitación como formas de acceder a nuevas tecnologías.

Bora *et al.* (2000) concluyen que las nuevas disciplinas redujeron las herramientas de promoción industrial a instrumentos genéricos, lo que tiene el efecto de “nivelar la cancha” para el comercio internacional, pero no permite a los países desarrollar industrias determinadas a través de herramientas de política específicas. Kumar y Gallagher (2007) añaden que además de limitar un espacio valioso de política, los Acuerdos de la Ronda Uruguay no abordaron muchas de las distorsiones existentes en los países desarrollados, por ejemplo, las presentes en el sector agrícola o los picos y el escalonamiento arancelarios en el ámbito de los productos industriales.

Di Caprio y Gallagher (2006) señalan que algunos instrumentos se mantuvieron en pie a pesar de estar prohibidos. Confirman esta afirmación a partir de las demandas presentadas al Órgano de Solución de Diferencias, donde encuentran una importante cantidad de reclamaciones relacionadas con el control de las importaciones y los subsidios a las exportaciones o a la producción. Los países de industrialización tardía generalmente trataron de justificar el uso de estas medidas prohibidas a partir de las disposiciones sobre TEyD o “reclasificando” sus políticas industriales, para que quedaran bajo el amparo de instrumentos consistentes con la OMC (por ejemplo, notificando las excepciones).

A su vez, la gran mayoría de los autores reconocen que a pesar de estas mayores restricciones, los miembros mantienen cierta flexibilidad para la aplicación de políticas que buscan la industrialización. En este sentido, Lall

21 El concepto de explotación local se refiere a la condición impuesta por algunos países a los titulares de una patente que su producto o procedimiento patentado deba ser utilizado o producido en el país que concede la patente. Esta condición tiene el efecto de forzar a los titulares de patentes extranjeras a situar las instalaciones de producción en el país de concesión de la patente.

22 Tal como surge de la controversia planteada por EE.UU. a Brasil (DS199). Ver sección 4.2.

(2003) destaca que las reglas de la OMC no prohíben todas las intervenciones de tipo selectivo sino sólo las que afectan el comercio. Es posible aplicar medidas dirigidas a promocionar industrias que ofrezcan un aporte particular a las estrategias de desarrollo nacional, siempre y cuando los incentivos no estén relacionados con las exportaciones, ni hagan distinciones por origen del capital. Asimismo, es preferible que los estímulos estén dirigidos a la esfera de los servicios o el medio ambiente (Padilla Pérez y Alvarado Vargas, 2014).

Entre las áreas donde los gobiernos aún pueden accionar se encuentran las siguientes: i) los aranceles, ya que muchos países conservan líneas sin consolidar y existen diferencias entre los aranceles aplicados y los consolidados⁽²³⁾; ii) el uso de determinados tipos de subsidios y estándares, básicamente para promover la I&D y las actividades de innovación; iii) el otorgamiento de créditos a la exportación; iv) la posibilidad de imponer condiciones de entrada específicas por sector para la IED y de emplear –aunque con limitaciones– los mecanismos de licencias obligatorias e importaciones paralelas⁽²⁴⁾ (UNCTAD, 2014a). Además, sigue siendo posible promocionar exportaciones y atraer inversiones, ya sea mediante políticas pasivas (promoción de las ventajas comparativas o establecimiento de un marco institucional que facilite la llegada de IED) o activas (creación de organismos de promoción y atracción de inversiones, incentivos fiscales y financieros). Otros autores ponderan también el papel positivo que pueden llegar a producir las políticas enfocadas en generar un ambiente propicio para los negocios y aquellas que busquen fortalecer la competencia en los mercados (Padilla Pérez y Alvarado Vargas, 2014).

Teniendo en cuenta que las nuevas reglas de la OMC dejarían amplio espacio para que los países promuevan el desarrollo de sus sectores manufactureros y sus exportaciones y que sigue existiendo cierta flexibilidad respecto a la aplicación de aranceles, Amsden (2003) considera que “el ladrido de la OMC es más fuerte que su mordida”. No obstante, la autora reconoce que los gobiernos se encuentran más restringidos para aplicar “mecanismos de control recíprocos” –fundamentales en el esquema utilizado por varios países de industrialización tardía–, pero sostiene que no habría inconvenientes en seguir utilizando otros tipos de estándares de desempeño como aquellos atados a la profesionalización de las prácticas gerenciales, al incremento de la formación de capacidades o a la generación de activos basados en conocimientos específicos a una empresa, ni los relacionados con la promoción de prioridades estratégicas de un país.

Sin embargo, tal como resalta Bosch (2009), muchas de las herramientas permitidas –en especial los subsidios– no están disponibles para todos los países en desarrollo sino sólo para aquellos con un grado de industrialización consolidado y que están en una fase de alta tecnología del desarrollo industrial. En este sentido, Singh (1996) afirma que el impacto de los Acuerdos de la Ronda Uruguay depende en gran medida del grado de desarrollo de cada país: las restricciones al espacio de política son mucho más onerosas para aquellos países que se encuentran más atrasados –independientemente de las concesiones especiales que se les otorguen–, mientras que aquellos que son técnica e industrialmente más avanzados pueden aprovechar mejor los espacios remanentes para intentar seguir el ejemplo de los Tigres asiáticos. Por su parte, Bora *et al.* (2000) sostienen que los resquicios en los Acuerdos de la OMC que permitirían a los países en desarrollo continuar utilizando subsidios y otros instrumentos para promover sus objetivos de política industrial constituyen un arma de doble filo, ya que las mismas oportunidades están disponibles para los países industrializados. Por lo tanto, los países en desarrollo no tienen posibilidades de ganar ventajas comparativas frente a las economías desarrolladas mediante la utilización de estas herramientas de política.

También es necesario tener en cuenta que muchos autores advierten que las mayores restricciones al espacio de política no se deben a las normas del sistema multilateral de comercio, sino a la firma de acuerdos comerciales y tratados de inversión entre países desarrollados y en desarrollo, ya que la gran mayoría de ellos toma las obligaciones de los Acuerdos de la Ronda Uruguay como meros puntos de partida e incorpora provisiones mucho más restrictivas que las impuestas por la OMC (denominadas “OMC plus”) o incluso añade temas no abarcados por los acuerdos multilaterales (UNCTAD, 2014a; Wade, 2003, entre otros).

Amsden y Hikino (2000), por su parte, consideran que el aspecto más coercitivo del nuevo orden económico mundial no se debe a las restricciones legales formales establecidas por las normas de la OMC, sino a la presión política informal ejercida por los países desarrollados sobre las economías emergentes para que abran sus mercados.

Lall (2003) sostiene que todas estas limitaciones, sumadas a las presiones existentes para lograr una mayor

23 Además, los miembros pueden aplicar salvaguardias y otros mecanismos para proteger industrias específicas amenazadas por un incremento de las importaciones, o a toda la economía si las importaciones están en un nivel tal que amenazan el balance de pagos. También existe la posibilidad de proteger a industrias individuales de prácticas comerciales desleales.

24 Las importaciones paralelas constituyen un mecanismo mediante el cual productos comercializados por el titular de la patente en un país son importados en otro país sin la aprobación del titular. No todos los gobiernos permiten esta práctica.

liberalización, amenazan con congelar las ventajas comparativas en áreas donde las capacidades ya existían al momento de la liberalización, de modo tal que afectan negativamente las perspectivas para los países de menor grado de desarrollo. Ante este escenario, los expertos recomiendan recuperar el espacio de política perdido a través de esfuerzos de negociación de nuevas reglas generales o de disposiciones de TEyD más efectivas, que tengan en cuenta el diferente grado de desarrollo de los países.

En cambio, Evans (2005) sugiere que las limitaciones impuestas por las reglas del sistema multilateral de comercio han servido para aislar a los Estados de excesos irracionales que hicieron fracasar intentos anteriores de industrialización, hecho que los impulsó hacia una política industrial más inteligente. Las reglas actuales servirían para incentivar a los gobiernos de los países menos desarrollados a aplicar estrategias de desarrollo basadas en las capacidades y en los sistemas nacionales de innovación, lo que permitiría una distribución más amplia de las inversiones públicas y mayores retornos a los ciudadanos comunes que las estrategias que caracterizaron a la política industrial en el pasado.

En la misma línea, Rodrik (2004) sostiene que lo que limita una política industrial sensata hoy en día no son las herramientas disponibles, sino la voluntad de hacerlo. Una política industrial "inteligente" requiere de cooperación estratégica entre los sectores público y privado, que facilite el proceso de encontrar las áreas y los tipos de intervención deseables para alcanzar el desarrollo económico y la industrialización. Este proceso no entraña necesariamente el descubrimiento de nuevos productos o procesos, sino encontrar que un determinado producto –ya establecido en los mercados internacionales– puede ser producido en forma competitiva por el país.

3. Metodología

Para identificar y clasificar aquellas herramientas de política industrial que los países en desarrollo intentaron o están intentando utilizar y son cuestionadas por sus pares en el marco de la OMC se relevaron:

- i) las actas de Consejos y Comités previamente seleccionados; y
- ii) los casos tramitados ante el OSD.

Dado que la categoría "países en desarrollo" abarca una gran cantidad de economías con características muy disímiles, los relevamientos se concentraron en aquellos países recientemente industrializados o en vías de industrialización. Para ello se utilizó una definición *ad hoc* basada en la de "Economías Emergentes Industrializadas" de UNIDO⁽²⁵⁾ (EIE, por su sigla en inglés). A efectos comparativos, también se incluyó en el relevamiento al resto de los países en desarrollo y a aquellos considerados industrializados. No se tomó en cuenta el grupo de Países Menos Adelantados. El listado de países incluido en cada categoría se puede consultar en el Anexo 1.

El período bajo estudio abarca desde 1995 hasta 2013, inclusive.

Sólo se analizaron aquellos instrumentos relacionados con el comercio de bienes no agrícolas⁽²⁶⁾. Por lo tanto, las herramientas que afectan al comercio de productos agrícolas o al de servicios quedaron fuera del análisis. Asimismo, para acotar el universo bajo estudio y focalizarlo en los mecanismos de industrialización más frecuentemente utilizados, no se tuvieron en cuenta los instrumentos de defensa comercial, las medidas sanitarias y fitosanitarias, ni los obstáculos técnicos al comercio.

Las medidas se agruparon de acuerdo a una versión modificada de la clasificación de barreras no arancelarias de la UNCTAD (UNCTAD, 2013) que se presenta en el Anexo 2.

25 En las estadísticas de UNIDO se clasifica a los países en cuatro categorías de acuerdo a su etapa de desarrollo industrial: i) países industrializados; ii) economías emergentes industrializadas; iii) otras economías en desarrollo y iv) países menos adelantados. Las categorías ii) y iii) conforman el grupo de países en desarrollo. Los umbrales que separan cada categoría dependen de las siguientes variables: valor agregado manufacturero (VAM) per cápita, PIB per cápita y participación en el VAM mundial (Upadhyaya, 2013).

26 Se considera como producto no agrícola a todo aquél que no se encuentra comprendido en la definición de "producto agrícola" del Anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura de la Ronda Uruguay. Incluye productos manufacturados (electrónicos, vehículos, maquinarias, textiles e indumentaria, artículos de cuero, químicos), combustibles y productos de las industrias extractivas, pescado y sus manufacturas y productos forestales.

3.1. Relevamiento de actas en Consejos y Comités seleccionados

En primer lugar se buscó identificar y clasificar las medidas de política industrial implementadas por los países recientemente industrializados o en vías de industrialización que fueron –o están siendo– cuestionadas por otros miembros. Para ello se relevaron, para el período 1995-2013, las actas de las reuniones de los siguientes Consejos y Comités de la OMC:

- Consejo del Comercio de Mercancías:
 - Comité de Acceso a los Mercados
 - Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias
 - Comité de Licencias de Importación
 - Comité de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio.
- Consejo General:
 - Comité de Restricciones por Balanza de Pagos
- Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

La información recabada incluye los miembros cuestionados y los que efectúan la reclamación, los acuerdos involucrados, el tipo de medida cuestionada y las fechas relevantes en cada caso. Asimismo, a los efectos de observar el grado de “intensidad” o reiteración de cada reclamación, se tuvo en cuenta la cantidad de países que efectúan un mismo cuestionamiento, la cantidad de actas en las que se presentaron y si estos fueron tratados o no en más de un Comité.

El mecanismo para seleccionar los casos consiste en la revisión de cada una de las actas, tomando en consideración aquellas medidas adoptadas por los distintos Países miembro que fueron cuestionadas por su aparente incumplimiento de las normas de la OMC –con independencia de la validez de la reclamación–. Ello incluye tanto las medidas reportadas por los mismos países como aquellas que terceros países denuncian que deberían haber sido anunciadas, sin considerar su posterior derivación o no al OSD. Sin embargo, sólo se ciñe a aquellas medidas efectivamente aplicadas e informadas por fuentes oficiales, sin considerar las supuestas intenciones de los países, tal como lo sugiere la UNCTAD (2014b).

Por su parte, quedan fuera de análisis, los exámenes de transición de China (sección 18 del Protocolo de Adhesión de China), así como los cuestionamientos relativos tanto a los procedimientos utilizados por cada país –en su conformidad o no con las normas– como a la falta de notificación parcial o total de ciertas medidas. Tampoco se analizan los informes de preguntas y respuestas sobre medidas reportadas en las actas, a menos que en el mismo documento se brinde la información suficiente, es decir: países involucrados y medidas cuestionadas. Sólo en dicho caso se utilizaron documentos adicionales para profundizar el relevamiento.

Con respecto al Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio se empleó una metodología distinta, dado que las actas no brindan la misma información otorgada que en los demás casos. En tanto éstas se orientan a discusiones más teóricas y relativas a normativas, se seleccionaron como casos relevantes aquellas reclamaciones que avanzaron hacia el OSD. En pocas oportunidades pudieron identificarse otros cuestionamientos a medidas relevantes para este trabajo dentro del cuerpo de las actas.

3.2. Casos tramitados ante el OSD

Para identificar cuáles fueron las herramientas de política industrial o relacionadas más cuestionadas ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC se utilizó la *Base de datos de Solución de Diferencias de la OMC* elaborada por el CEI⁽²⁷⁾. Esta base registra todas las disputas iniciadas en la OMC entre 1995 y 2013 y cuenta con información sobre las solicitudes de consulta y las diferentes etapas del proceso de solución de diferencias alcanzadas en cada caso. Dentro de cada categoría, se detallan tanto los casos⁽²⁸⁾ como las reclamaciones⁽²⁹⁾.

27 Para mayor información sobre la construcción de la base de datos, ver Daicz *et al.* (2014).

28 Se define como “caso” a la cantidad de veces que fue invocado un acuerdo, independientemente de la cantidad de disposiciones dentro del mismo que hayan sido mencionadas.

29 Se refiere a cada una de las disposiciones específicas de un acuerdo que fueron invocadas contra el País miembro.

Esta base de datos registra 506 casos bilaterales³⁰⁾, de los cuales 62% corresponden a disputas contra países desarrollados, 31% a demandas iniciadas contra economías emergentes industrializadas, 7% al resto de los países en desarrollo y sólo 1 caso contra economías menos adelantadas.

A los efectos de este trabajo, se seleccionaron todas aquellas disputas en las que haya sido demandada alguna economía emergente industrializada y que involucre al comercio de productos no agrícolas. Asimismo, para poder realizar comparaciones, también se relevaron las demandas contra el resto de los países en desarrollo y contra las economías industrializadas. Se incluyó información sobre los miembros demandados y demandantes, los acuerdos involucrados, el tipo de medida cuestionada, la etapa del proceso de solución de diferencias alcanzada en cada caso y su resultado.

No se tuvieron en cuenta las disputas relacionadas únicamente con el comercio de productos agrícolas o de servicios. Tampoco se incorporaron casos concernientes a medidas comerciales correctivas o a los protocolos de adhesión de los miembros.

Del total de casos bilaterales contabilizados en la base, quedaron seleccionados 141 que equivalen al 28% del total de disputas registradas³¹⁾.

4. Resultados

4.1. Relevamiento de actas en Consejos y Comités seleccionados

Del total de actas relevadas, se seleccionaron 169 casos, de los cuales casi el 32% (54 casos) corresponde a medidas cuestionadas a las economías industrializadas (IE), mientras que el 68% se refiere a medidas objetadas al grupo de países en desarrollo (115 casos). Sin embargo, dentro de este grupo, el 93% de los cuestionamientos afecta a las economías emergentes industrializadas (EIE), y se registran sólo 8 medidas implementadas por los demás países en desarrollo (ODE).

Tanto para los países desarrollados como para las economías emergentes industrializadas, el Comité en el que se registró la mayor cantidad de cuestionamientos fue el de Subvenciones y Medidas Compensatorias, lo que representa el 48,1% y el 42,1% del total de reclamaciones para cada grupo, respectivamente (Cuadro 1). En cuanto a los países en vías de industrialización, siguen en orden de importancia los cuestionamientos presentados ante los Comités de Licencias de Importación (21,5%) y de Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (18,7%), mientras que para los países desarrollados se destaca el número de planteos presentados ante el Consejo de Propiedad Intelectual (27,8%).

30 Si una misma solicitud de consultas involucra a más de un reclamante o a más de un demandado, el caso se computa tantas veces como pares de partes haya.

31 Los casos seleccionados representan el 24% de los registrados en la base que afectan a las economías industrializadas, 44% de los que involucran a países emergentes industrializados y 13% de los correspondientes a otros países en desarrollo.

Cuadro 1

Reclamaciones presentadas por Consejo/Comité,
según grupo de países cuestionado

Participación en el total de casos de cada grupo

Consejo / Comité	Grupo cuestionado			Total
	IE	EIE	ODE	
Subvenciones y medidas compensatorias	48,1%	42,1%	25,0%	43,2%
Licencias de importación	7,4%	21,5%	12,5%	16,6%
Medidas en materia de inversión rel. con el comercio	3,7%	18,7%	0%	13,0%
Propiedad intelectual	27,8%	6,5%	0%	13,0%
Acceso a los mercados	11,1%	9,3%	37,5%	11,2%
Balance de pagos	1,9%	1,9%	25,0%	3,0%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEI

Con respecto al tipo de medida, las más frecuentemente cuestionadas a los países emergentes industrializados fueron aquellas relacionadas con las exportaciones (31,8%), seguidas por las medidas de control de la cantidad (22,4%) y las subvenciones internas (18,7%) (Cuadro 2). En cambio, si se tiene en cuenta la cantidad de veces que una misma medida fue objetada en las diferentes actas de un mismo Comité, priman las medidas de control de la cantidad por sobre aquellas relacionadas con las exportaciones. Se arriba a la misma conclusión si se observa cuál fue el instrumento de política más cuestionado por la mayor cantidad de países.

En el caso de los países desarrollados, casi el 40% de las objeciones se refiere a subvenciones internas, seguidas en orden de importancia por las medidas de protección de la propiedad intelectual (27,8%) y las de control de la cantidad, y sobre las exportaciones (11,1% cada una).

Cabe notar la alta recurrencia de cuestionamientos sobre medidas de distinta naturaleza que implican algún tipo de requisito de contenido nacional. Más del 25% del total de medidas registradas están supeditadas a algún condicionamiento de contenido local, entre las cuales, el 80% corresponde a medidas cuestionadas a los EIE. En cuanto al tipo de medida a la que acompañan, se presentan mayoritariamente dentro de subvenciones (44,4%) y medidas sobre las exportaciones (22,2%).

Cuadro 2

Tipo de medida impugnada, según grupo de países cuestionado

Participación en el total de casos de cada grupo

Tipo de medida	Grupo cuestionado			Total
	IE	EIE	ODE	
Medidas sobre las exportaciones	11,1%	31,8%	25,0%	24,9%
Subvenciones	38,9%	18,7%	0%	24,3%
Medidas de control de cantidad	11,1%	22,4%	25,0%	18,9%
Protección de los derechos de propiedad intelectual	27,8%	6,5%	0%	13,0%
Aranceles	5,6%	5,6%	37,5%	7,1%
Procedimientos aduaneros y prácticas administrativas	1,9%	5,6%	0%	4,1%
Restricciones a la contratación pública	1,9%	5,6%	0%	4,1%
Cargas e impuestos	1,9%	0,9%	12,5%	1,8%
Medidas de control de precios	0%	2,8%	0%	1,8%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEI

Por otra parte, el 80,8% de las reclamaciones presentadas debido a medidas implementadas por los EIE fueron efectuadas por países desarrollados (Cuadro 3), especialmente por EE.UU. y la UE o alguno de sus miembros, y seguidas, aunque por lejos, por Japón, Canadá y Suiza.

Cuadro 3

Reclamaciones efectuadas, según grupo de países cuestionado y reclamante

Participación en el total de casos de cada grupo

Grupo reclamante	Grupo cuestionado			Total
	IE	EIE	ODE	
Economías Industrializadas (IE)	77,6%	80,8%	70,0%	79,3%
Economías Emergentes Industrializadas (EIE)	20,7%	9,2%	10,0%	12,6%
Otras Economías en Desarrollo (ODE)	1,7%	10,0%	20,0%	8,1%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEI

Cabe destacar que entre las economías emergentes industrializadas, las que han sido más cuestionadas son China, Brasil, India, la Argentina, Indonesia y Malasia, tal como se observa en el Cuadro 4. En cambio, si se contabiliza el número de veces que se repiten los cuestionamientos dentro de las actas de un mismo Comité, de un total de 237 menciones para los EIE, la India lidera el ranking de los países más cuestionados, seguido por Brasil, Indonesia y China.

Si, en cambio, se analiza cada reclamación en forma individual, debe destacarse que la economía emergente industrializada que recibió el mayor número de cuestionamientos sobre un mismo caso fue la Argentina (13 veces), seguido por Indonesia y Brasil (11 veces cada uno). Asimismo, los tres casos demandados por una mayor cantidad de países corresponden a la Argentina y Ucrania. Finalmente, si se observan los cuestionamientos que se han presentado en más de un Comité, sobresalen los efectuados a la India y Ucrania.

Cuadro 4

Reclamaciones contra Economías Emergentes Industrializadas, según país cuestionado

Cantidad de casos y participación en el total

País cuestionado	Número de casos	% en total de casos	Reiteración de la reclamación*
China**	27	25,2%	33
Brasil	16	15,0%	44
India	14	13,1%	52
Indonesia	11	10,3%	44
Argentina	11	10,3%	27
Malasia	10	9,3%	10
México	6	5,6%	6
Ucrania	5	4,7%	8
Tailandia	4	3,7%	6
Sudáfrica	2	1,9%	6
Uruguay	1	0,9%	1
Total	107	100%	237

* Se toma en cuenta el número de veces que cada cuestionamiento se repite dentro de las actas de un mismo Comité.

** Incluye Taipei Chino.

Fuente: CEI

4.2. Casos tramitados ante el OSD

Al analizar las 141 disputas seleccionadas de la Base de Solución de Diferencias, se observa que las economías industrializadas enfrentan el 51% de las demandas, mientras que el 49% restante corresponde a controversias en las que se demandó a algún país en desarrollo (Cuadro 5). Dentro de este grupo, el 94% de las reclamaciones son contra economías en proceso de industrialización, mientras que el grupo de los demás países en desarrollo se ve afectado solamente en 4 casos.

Cuadro 5

Casos seleccionados, según grupo de países demandado y reclamante

Cantidad de consultas iniciadas

Grupo reclamante	Grupo demandado			Total
	IE	EIE	ODE	
Economías Industrializadas (IE)	55	52	2	109
Economías Emergentes Industrializadas (EIE)	18	7	2	27
Otras Economías en Desarrollo (ODE)	0	5	0	5
Total	73	64	4	141

Fuente: CEI

A su vez, las disputas que involucran a los países en desarrollo se focalizan en sólo 14 países del centenar que componen el grupo. En particular, algo más del 78% de las demandas enfrentadas por las economías emergentes industrializadas se concentran en cuatro países: China, India, Brasil y la Argentina (Cuadro 6).

Además, el 81% de los casos en los que se demanda a algún país emergente industrializado es iniciado por países desarrollados, y más de tres cuartas partes corresponden a disputas iniciadas por EE.UU. o la UE.

Todos estos factores podrían estar indicando la existencia de un sesgo en las diferencias presentadas ante el OSD contra aquellas economías que poseen un mayor potencial productivo.

Cuadro 6

Casos contra Economías Emergentes Industrializadas, según país demandado y reclamante

Participación en el total de consultas iniciadas

País demandado	%	País reclamante	Grupo	%
China	29,7%	Estados Unidos	IE	34,4%
India	20,3%	UE	IE	28,1%
Brasil	17,2%	Japón	IE	7,8%
Argentina	10,9%	México	EIE	7,8%
Indonesia	6,3%	Canadá	IE	4,7%
México	4,7%	Panamá	ODE	4,7%
Colombia	4,7%	Chile	EIE	3,1%
Uruguay	1,6%	Guatemala	ODE	3,1%
Tailandia	1,6%	Australia	IE	1,6%
Malasia	1,6%	Nueva Zelanda	IE	1,6%
Filipinas	1,6%	Singapur	IE	1,6%
		Suiza	IE	1,6%
Total	100%	Total		100%

Fuente: CEI

El acuerdo invocado con más frecuencia entre las demandas seleccionadas es el GATT de 1994, independientemente del grupo de países que sea demandado (Cuadro 7). Esto se explica porque los casos seleccionados involucran al comercio de bienes y este acuerdo constituye el núcleo de las normas que regulan dichos flujos.

En el caso de las disputas en las que se demanda a alguna economía en vías de industrialización, resulta relevante destacar que aproximadamente la mitad de las consultas iniciadas contra los EIE que invocan el GATT de 1994 aluden al artículo III (trato nacional) y/o al XI (eliminación general de restricciones cuantitativas), mientras que cerca de una cuarta parte hacen referencia al artículo I (trato de nación más favorecida). El artículo III suele utilizarse para reclamar contra el "trato discriminatorio" que implican los requisitos de contenido local en la producción, en tanto que los artículos I y XI se utilizan generalmente en contra de las políticas que ligan las cantidades importadas a las exportaciones realizadas.

Entre los principales acuerdos invocados contra los EIE siguen en orden de importancia el ASMC y el Acuerdo sobre las MIC –ambos íntimamente relacionados con las políticas de desarrollo industrial que estos países suelen necesitar para alcanzar sus metas de industrialización, como subsidios, requisitos de desempeño para los inversores extranjeros o requisitos de contenido local en la producción–. También se registra un número importante de cuestionamientos ligados al Acuerdo sobre Licencias de Importación, que abarca medidas de control de las cantidades importadas típicamente utilizadas como instrumento para proteger las industrias nacientes. En cambio, a pesar de su importancia para el aprendizaje y acceso a nuevas tecnologías, el Acuerdo sobre ADPIC es invocado sólo en el 4% de las disputas.

Cuando los demandados son los países desarrollados, los acuerdos más mencionados luego del GATT de 1994 son los de Subvenciones y Medidas Compensatorias y de Protección de Derechos de Propiedad Intelectual. La relativamente baja proporción de disputas que invocan el Acuerdo sobre las MIC (7,7%) se puede explicar debido a que los países desarrollados han ido sustituyendo las prescripciones específicas en materia de resultados por otras que producen efectos similares, pero de manera compatible con las normas de la OMC. Ejemplo de ello son las regulaciones "destornillador" utilizadas por la UE para controlar la importación de piezas y componentes³², o la utilización de reglas de origen en los acuerdos preferenciales para lograr objetivos de contenido mínimo nacional.

Los resultados descriptos generalmente se mantienen si se analizan solamente las controversias que llegaron a tener dictamen del Grupo Especial.

32 Estas regulaciones consisten en la aplicación de una medida *antidumping* sobre un insumo, salvo que el producto que contenga dicho insumo cumpla con ciertos requisitos de contenido local mínimo.

Cuadro 7

Acuerdos invocados, según grupo de países demandado.
Etapas de consulta y panel

Participación en el total de casos seleccionados

Acuerdo	Consulta				Panel			
	IE	EIE	ODE	Total	IE	EIE	ODE	Total
GATT de 1994	29,1%	33,3%	75,0%	32,2%	30,8%	34,9%	-	32,9%
Subvenciones y medidas compensatorias	23,9%	12,9%	0%	17,1%	30,8%	16,3%	-	23,2%
Acuerdo MIC	7,7%	12,3%	0%	10,3%	7,7%	18,6%	-	13,4%
Propiedad intelectual	15,4%	4,1%	25,0%	8,9%	10,3%	9,3%	-	9,8%
Protocolo de adhesión	0%	9,9%	0%	5,8%	0%	14,0%	-	7,3%
Trámite de licencias de importación	0,9%	8,8%	0%	5,5%	0%	2,3%	-	1,2%
Textiles y vestido	6,8%	0,6%	0%	3,1%	7,7%	0%	-	3,7%
Valoración en aduana	0,0%	2,9%	0%	1,7%	0%	0%	-	0%
Contratación pública	3,4%	0%	0%	1,4%	2,6%	0%	-	1,2%
Normas de origen	2,6%	0,6%	0%	1,4%	2,6%	2,3%	-	2,4%
Otros acuerdos	10,3%	14,6%	0%	12,7%	7,7%	2,3%	-	4,9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	100%

Fuente: CEI

Similares conclusiones se obtienen al analizar las medidas de política implementadas por los EIE que son objeto de controversia más frecuente: algo más del 40% de las disputas involucran subsidios, ya sea internos o a las exportaciones, mientras que las medidas de control de la cantidad concentran un cuarto de las reclamaciones (Cuadro 8). Es de destacar, además, que en el 25% de las controversias, las medidas cuestionadas contienen algún tipo de requisito de contenido local o de compensación de balanza comercial. En el caso de las subvenciones en particular, este porcentaje asciende a 50%.

Respecto de los casos contra países desarrollados, las medidas objeto de mayores disputas son los subsidios internos, las relacionadas con la protección de los derechos de propiedad intelectual y las de control de la cantidad. En el 7% de las disputas, se registran prescripciones de contenido local.

Cuadro 8

Tipo de medida cuestionada, según grupo de países demandado

Participación en el total de casos seleccionados

Tipo de medida	Grupo demandado			Total
	IE	EIE	ODE	
Subvenciones	34,2%	27,3%	0%	30,1%
Medidas de control de la cantidad	13,2%	24,2%	0%	17,8%
Protección de derechos de propiedad intelectual	25,0%	9,1%	25,0%	17,8%
Medidas sobre las exportaciones	7,9%	15,2%	25,0%	11,6%
Cargas e impuestos	6,6%	10,6%	50,0%	9,6%
Procedimientos aduaneros y prácticas administrativas	1,3%	9,1%	0%	4,8%
Restricciones a la contratación pública	6,6%	0%	0%	3,4%
Normas de origen	3,9%	0%	0%	2,1%
Aranceles	1,3%	1,5%	0%	1,4%
Medidas de control de precios	0%	3,0%	0%	1,4%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEI

En cuanto a los productos que son objeto de las controversias, cabe destacar que gran parte de las diferencias relacionadas con la protección de los derechos de propiedad intelectual corresponden al sector de productos farmacéuticos o químicos. Por su parte, las disputas que objetan el uso de subsidios a la exportación se concentran en industrias manufactureras pesadas, como la aeronáutica o la automotriz, mientras que la mayoría de los casos que cuestionan el empleo de requisitos de contenido local involucran a esta última industria.

Al analizar la etapa alcanzada por las disputas iniciadas contra países en vías de industrialización, se observa que más de la mitad pasaron a la instancia de solicitud de constitución de Grupo Especial, y para aproximadamente el 60% de estas controversias se distribuyó la decisión del Panel. Dicho dictamen fue apelado en el 60% de los casos. Por otra parte, en el 40% de las reclamaciones que no pasaron de la etapa de consultas se arribó a una solución mutuamente convenida.

Cabe destacar que la proporción de reclamaciones que alcanzan la instancia de adopción de Informe del Panel y que aluden al Acuerdo sobre ADPIC se encuentra muy por encima del promedio. Respecto de aquellas diferencias que invocan a los Acuerdos sobre MIC y SCM, la proporción de cuestionamientos que llegaron a dicha instancia supera levemente la media, y en el caso de las MIC, el porcentaje es mayor que el observado para los países desarrollados. Por último, mientras que la cantidad de consultas que invocan el Acuerdo de Licencias de Importación es elevada, el porcentaje de controversias que llega más allá de la instancia de adopción del Informe del Panel es bajo, lo que podría estar indicando una tendencia de los IE a realizar una gran cantidad de cuestionamientos de forma de generar un efecto "disuasivo" sobre el uso de estas herramientas.

Recuadro 1 | Casos emblemáticos vinculados con la política industrial

Entre las controversias más importantes registradas contra los países en vías de industrialización, se pueden nombrar algunos casos relevantes. Por ejemplo, las diferencias planteadas por Japón, EE.UU. y la UE a Indonesia en relación con sus programas de incentivos a la industria automotriz, que invocan violaciones a los Acuerdos SMC y MIC^a. Este es un claro ejemplo de cuestionamiento a medidas de política que fueron aplicadas con éxito durante los años del GATT, pero que no son compatibles con las normas de la OMC, ya que se objeta el empleo de requisitos de contenido nacional y el otorgamiento de subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales.

Con respecto a los subsidios a la exportación, se destaca el caso de Canadá contra Brasil por los pagos gubernamentales efectuados por este país a los compradores extranjeros de las aeronaves de la firma brasileña Embraer en el marco del *Programa de Financiamento às Exportações*^b (PROEX). Brasil adujo que dichos subsidios se encontraban amparados por las disposiciones de TEyD otorgadas a los países en desarrollo por el ASMC, pero el fallo fue favorable al demandante.

Dentro de las controversias que mencionan el Acuerdo sobre ADPIC, sobresale la disputa entre Brasil y EE.UU. respecto de las disposiciones de la Ley de Propiedad Industrial de Brasil^c. Dicha Ley autoriza la concesión de licencias obligatorias en el caso de emergencias sanitarias o cuando los productos manufacturados no se producen localmente. Este requisito de explotación local para el usufructo de los derechos exclusivos de patente fue el que generó la controversia, ya que su aplicación se extiende más allá del ámbito de la salud. Finalmente, ambos países llegaron a un acuerdo que no aclaró la incertidumbre sobre si un requisito de explotación local como el previsto en la legislación brasileña constituye o no una violación de las normas de la OMC. Evidentemente, esto genera un fuerte efecto disuasivo sobre cualquier otro país que pretenda emplear una herramienta similar.

Otro caso relevante fue el presentado por EE.UU. y la UE contra la India^d debido a la presunta ausencia de sistemas formales que permitieran la presentación de solicitudes de patente y proporcionaran derechos exclusivos de comercialización para los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura. India, que estimuló el crecimiento de su industria farmacéutica gracias a la reducción del alcance de la protección otorgada por la Ley de Patentes de 1970 sólo a los procesos (no a los productos), tuvo que modificar la legislación pertinente para dar lugar a las recomendaciones y resoluciones del OSD.

a DS 54, 55, 59 y 64: Indonesia - Determinadas medidas que afectan a la industria del automóvil.

b DS 46: Brasil - Programa de financiación de las exportaciones para aeronaves.

c DS 199: Brasil - Medidas que afectan a la protección mediante patentes.

d DS 50 y 79: India - Protección mediante patente de los productos farmacéuticos y los productos químicos para la agricultura.

En http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_status_s.htm se puede consultar un resumen de cada uno de estos casos.

5. Consideraciones finales

La gran mayoría de los actuales países desarrollados y de las economías de industrialización tardía usaron activamente políticas comerciales e industriales para promover sus industrias nacientes. Sin embargo, a partir de la adopción de los Acuerdos de la Ronda Uruguay –en particular aquellos referidos a Subvenciones y Medidas Compensatorias, Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio y aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio– los países en desarrollo perdieron o vieron limitado su accionar respecto de una importante cantidad de instrumentos de política pública.

Este trabajo intenta distinguir aquellas medidas de política industrial empleadas por los países en desarrollo que resultaron cuestionadas por sus pares en la OMC, con miras a contrastar empíricamente la bibliografía teórica y contribuir a la identificación de aspectos concretos en los que una flexibilización de las normas de la OMC permitiría a este grupo de países recuperar alguna de las herramientas de política pública ahora prohibidas o limitadas.

Los resultados de los relevamientos de las actas de diversos Consejos y Comités de la OMC y de las disputas presentadas ante el OSD muestran un posible sesgo en los cuestionamientos de los países desarrollados (en particular, EE.UU. y la UE) contra aquellas economías que poseen un mayor potencial productivo, ya que la mayor parte de las reclamaciones efectuadas se dirigen a los países en desarrollo y en particular se concentran en unos pocos países (China, India, Brasil y la Argentina).

Asimismo, sobresale la alta recurrencia de cuestionamientos a economías emergentes relacionados con subsidios –ya sea internos o a la producción– y a medidas de control de las cantidades importadas. Es de destacar, además, que una importante proporción de los instrumentos cuestionados –en especial los subsidios– incluye algún tipo de requisito de contenido local o de compensación de balanza comercial.

Las actuales negociaciones comerciales en el marco de la Ronda Doha –aunque hoy virtualmente estancadas– y la mayoría de los acuerdos bilaterales firmados entre países en desarrollo y desarrollados –ya sean comerciales o de inversión– amenazan con restringir aún más el espacio de política disponible para las economías emergentes. Por lo tanto, es necesario aprovechar la ventana de oportunidad dada por el mayor peso relativo de estas economías en las negociaciones internacionales y el resurgimiento de la política industrial como herramienta de desarrollo, para buscar la incorporación de las discusiones referidas a la recuperación de los instrumentos de política industrial en la agenda multilateral.

Anexos

Anexo 1

Clasificación de países por nivel de industrialización

Economías industrializadas (IE)

Alemania	Eslovaquia	Islandia	Países Bajos
Australia	Eslovenia	Israel	Polonia*
Austria	España	Italia	Portugal
Bahrein	Estados Unidos	Japón	Qatar
Bélgica	Estonia	Kuwait	Reino Unido
Bulgaria*	Federación Rusa	Letonia*	República Checa
Canadá	Finlandia	Lituania	Rumania*
Chipre*	Francia	Luxemburgo	Singapur
Corea, República de	Grecia*	Macao, RAE de China	Suecia
Croacia*	Hong Kong, RAE de China	Malta	Suiza
Dinamarca	Hungría	Noruega	Taiwán, provincia de China
Emiratos Árabes Unidos	Irlanda	Nueva Zelanda	Turquía

Economías Emergentes Industrializadas (EIE)

Arabia Saudita	Colombia	Malasia**	Tailandia
Argentina	Costa Rica	Mauricio	Túnez
Bielorusia	Filipinas***	México	Turquía
Brasil	India	Omán	Ucrania
Brunei Darussalam	Indonesia	Serbia	Uruguay
Chile	Kazajstán	Sudáfrica	Venezuela
China	Macedonia, ex Rep. Yugoslava de	Surinam	

Otras Economías en Desarrollo (ODE)

Albania	Ecuador	Kirguistán	Rep. Dem. de Corea
Angola	Egipto	Libano	República Dominicana
Antigua y Barbuda	El Salvador	Libia	San Cristóbal y Nevis
Argelia	Fiji	Maldivas	San Vicente y las Granadinas
Armenia	Gabón	Marruecos	Santa Lucía
Azerbaiyán	Georgia	Micronesia, Estados Federados	Seychelles
Bahamas	Ghana	Moldova	Siria
Barbados	Granada	Mongolia	Sri Lanka
Belice	Guatemala	Montenegro	Swazilandia
Bolivia	Guinea Ecuatorial	Namibia	Tayikistán
Bosnia Herzegovina	Guyana	Nicaragua	Terr. Autónomos Palestinos
Botswana	Honduras	Nigeria	Tonga
Cabo Verde	Irán	Pakistán	Trinidad y Tobago
Camerún	Irak	Palau	Turkmenistán
Congo	Islas Marshall	Panamá	Uzbekistán
Costa de Marfil	Jamaica	Papua Nueva Guinea	Viet Nam
Cuba	Jordania	Paraguay	Zimbabue
Dominica	Kenia	Perú	

Países Menos Adelantados

Afganistán	Gambia	Mauritania	Sierra Leona
Bangladesh	Guinea	Mozambique	Somalia
Benín	Guinea-Bissau	Myanmar	Sudán
Burkina Faso	Haití	Nepal	Sudán del Sur
Burundi	Islas Salomón	Níger	Tanzania
Bután	Kiribati	República Centroafricana	Timor Oriental
Camboya	Laos	República de Yemen	Togo
Chad	Lesotho	Rep. Democrática del Congo	Tuvalu
Comoras	Liberia	Rwanda	Uganda
Djibouti	Madagascar	Samoa	Vanuatu
Eritrea	Malawi	Santo Tomé y Príncipe	Zambia
Etiopía	Mali	Senegal	

* Los siguientes países son considerados como "Economías Emergentes Industrializadas" por UNIDO: Bulgaria, Croacia, Chipre, Grecia, Letonia, Polonia y Rumania. Dado que todos son miembros de la UE se los incluyó en el grupo de "Países Industrializados".

** Considerada "Economía Industrializada" según la clasificación de UNIDO. A los efectos de este trabajo se incluyó en la categoría de "Economía Industrial Emergente", ya que forma parte del grupo más reciente de "Nuevos países industrializados (NICs)".

*** Si bien está clasificada como "Otras economías en desarrollo" en el listado de UNIDO, se incorporó al grupo de "Economías Industriales Emergentes" por pertenecer al grupo más reciente de NICs.

Fuente: CEI en base a Upadhyaya (2013)

Anexo 2

Clasificación de medidas

1. Aranceles
2. Medidas sanitarias y fitosanitarias
3. Obstáculos técnicos al comercio
4. Medidas de control de la cantidad
5. Cargas e impuestos
6. Medidas de control de precios
7. Medidas de defensa comercial
8. Procedimientos aduaneros y prácticas administrativas
9. Otras medidas no arancelarias
10. Subvenciones*
11. Restricciones a la contratación pública
12. Normas de origen
13. Medidas sobre las exportaciones
14. Protección de derechos de propiedad intelectual

* Incluye todos los subsidios internos provistos por el gobierno pero no abarca los subsidios a la exportación, que se clasifican como "medidas sobre las exportaciones".

Fuente: CEI en base a UNCTAD (2013)

Referencias

- Amsden, Alice H. (1987). "The paradigm of late industrialization". *Political Economy, Studies in the Surplus Approach*, 3(2): 133-159.
- Amsden, Alice H. (2003). "Industrialization under new WTO law". En *Trade and Development: Directions for the 21st Century*, John Toye (editor), 82-99. Cheltenham and Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Amsden, Alice H. y Takashi Hikino (2000). "The bark is worse than the bite: new WTO law and late industrialization". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 570(1): 104-114.
- Bora, Bijit, Peter J. Lloyd y Mari Pangestu (2000). "Industrial policy and the WTO". Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series N° 6. UNCTAD.
- Bosch, Roberto (2009). "Las negociaciones comerciales y la reducción del espacio de políticas para el desarrollo industrial". *Revista del CEI: Comercio Exterior e Integración*, 14: 117-132.
- CEI (2015). "Momento de redefiniciones en el sistema multilateral de comercio ¿Oportunidad para recuperar las herramientas de política industrial perdidas?". En http://www.cei.gov.ar/userfiles/Informe%20Friends%20of%20Industrialization_0.pdf
- Chang, Ha Joon (2002). *Kicking away the ladder. Development strategy in historical perspective*. London: Anthem Press.
- Chang, Ha Joon (2005). *Why developing countries need tariffs? How WTO NAMA negotiations could deny developing countries' right to a future*. Geneva: South Centre.
- Chang, Ha Joon y Duncan Green (2003). *The northern WTO agenda on investment: Do as we say, not as we did*. Geneva: South Centre.
- Daicz, Laura, Carlos Galperín, Federico Lavopa y Adriana Molina (2014). "Radiografía del Entendimiento de Solución de Diferencias de la OMC: una caracterización cuantitativa del sistema a 20 años de su creación". *Revista Argentina de Economía Internacional*, 3: 60-92.
- Di Caprio, Alisa y Kevin P. Gallagher (2006). "The WTO and the shrinking of development space. How big is the bite?". *Journal of World Investment and Trade*, 7(5): 781-803.
- Evans, Peter (2005). "Neoliberalism as a political opportunity: Constraint and innovation in contemporary development strategy". En *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and International Financial Institutions*, Kevin P. Gallagher (editor). London and New York: Zed Books.
- Hamwey, Robert M. (2005). "Expanding national policy space for development: Why the multilateral trading system must change". Trade-Related Agenda, Development and Equity (T.R.A.D.E.), Working Papers 25. South Centre.
- Kumar, Nagesh y Kevin P. Gallagher (2007). "Relevance of 'policy space' for development: Implications for multilateral trade negotiations". RIS Discussion Papers #120. Research and Information System for Developing Countries.
- Lall, Sanjaya (2003). "Reinventing industrial strategy. The role of government policy in building industrial competitiveness". G-24 Discussion Paper Series No. 28.
- OMC (2001). "Declaración relativa al Acuerdo sobre los ADPIC y la salud pública". WT/MIN(01)/DEC/2, 20 de noviembre.
- OMC (2002). "Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y otras prescripciones en materia de resultados. Segunda Parte. Información sobre la utilización, los objetivos políticos y los efectos de las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y otras prescripciones en materia de resultados". Estudio conjunto de las Secretarías de la OMC y la UNCTAD. G/C/W/307/Add.1, Febrero.
- Padilla Pérez, Ramón y Jennifer Alvarado Vargas (2014). "El resurgimiento de la política industrial". En *Fortalecimiento de las Cadenas de Valor como Instrumento de la Política Industrial. Metodología y Experiencia de la CEPAL en Centroamérica*, Ramón Padilla Pérez (editor), 33-75. Santiago de Chile: CEPAL.

- Rodrik, Dani (2004). "Industrial policy for the twenty-first century". KSG Working Paper No. RWP04-047.
- Shadlen, Ken (2005). "Policy space for development in the WTO and beyond: The case of intellectual property rights". Global Development and Environment Institute. Working Paper No. 05-06.
- Singh, Agit (1996). "The post-Uruguay Round world trading system, industrialization, trade and development: Implications for the Asia-Pacific developing countries", en *Expansion of Trading Opportunities to the year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: Implications of the Uruguay Round and Adaptation of Export Strategies*: 147-190. Geneva: UNCTAD.
- UNCTAD (2006). *Trade and Development Report 2006. Global partnership and national policies for development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2013). *Classification of non-tariff measures. February 2012 version*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2014a). *Trade and Development Report 2014. Global governance and policy space for development*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2014b). *Guidelines to collect data on official non-tariff measures. September 2013 version*. New York and Geneva: United Nations.
- UNDP (2003). *Making global trade work for people*. London and Sterling, Virginia: Earthscan Publications Ltd.
- Upadhyaya, Shyam (2013). "Country grouping in UNIDO statistics". Development Policy, Statistics and Research Branch. Working Paper 1/2013. UNIDO.
- Wade, Robert H. (2003). "What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of 'development space'". *Review of International Political Economy*, 10(4): 621-644.